

الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل

18 – 22 يناير 2027

أمستردام

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل

المرجع: 29313_36395 **التاريخ:** 18 – 22 يناير 2027 **المكان:** أمستردام **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

غالبًا ما تنجذب فرق المبيعات إلى العملاء ذوي الشخصيات المماثلة، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات على المدى القصير ولكنه يحد من التوسع في السوق. يمكن أن يؤدي هذا التوجه إلى إضعاف الأداء العام وتوفير فرص للمنافسين. يعالج المنهج الأمريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات هذا التحدي من خلال منهجية منظمة تعزز فعالية المبيعات.

تقدم هذه الدورة التدريبية حزمة متكاملة لتطوير المبيعات مصممة لتحسين قنوات البيع من خلال نظام فريد لتصنيف العملاء. من خلال تحديد أربع فئات لونية مميزة للعملاء، يمكن لفرق المبيعات تعزيز قدرتها على التواصل مع شخصيات العملاء المتنوعة. بالإضافة إلى ذلك، يتضمن البرنامج تدريبًا لمديري المبيعات، وتقنيات دمج CRM، وتدريبًا متخصصًا لتحسين تفاعل العملاء.

سيكتسب المشاركون رؤى حول تحسين قنوات الاتصال، وتعزيز ولاء العملاء، وزيادة أداء المبيعات. لقد تم تطبيق هذا المنهج بنجاح في مختلف الصناعات، محققًا نتائج قابلة للقياس، بما في ذلك زيادة بنسبة 27% في المبيعات خلال عام واحد.

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- متخصصو التسويق
- فرق خدمة العملاء
- مسؤولو تطوير الأعمال

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات
- التسويق
- إدارة علاقات العملاء CRM
- تطوير الأعمال

AGILE LEADERS
Training Center

الصناعات المستهدفة:

- السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG
- مراكز الرعاية الصحية والأسنان
- الاتصالات
- الصناعات الدوائية
- شركات البيع المباشر

مخرجات الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيتمكن المشاركون من:

- تحديد وتصنيف العملاء ضمن أربع فئات لونية مميزة
- تكييف أساليب المبيعات الخاصة بهم للتفاعل بفعالية مع شخصيات العملاء المختلفة
- تطبيق استراتيجيات تدريب منظمة لفرق المبيعات
- دمج تصنيف العملاء اللوني في أنظمة CRM
- تعزيز التنسيق بين فرق المبيعات والتسويق وخدمة العملاء
- زيادة رضا العملاء وولائهم من خلال التفاعلات المخصصة

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة التدريبية مزيجًا من أساليب التعلم التفاعلية والتجريبية، بما في ذلك:

- دراسات حالة حول تفاعلات المبيعات الناجحة باستخدام تصنيف العملاء اللوني
- تمارين لعب الأدوار لممارسة تكييف أساليب المبيعات
- مناقشات جماعية حول التغلب على معوقات أداء المبيعات
- جلسات تدريبية لمديري المبيعات لتعزيز تطبيق الفريق للمنهجية
- ورش عمل لدمج أنظمة CRM لتصنيف العملاء بسلاسة
- جلسات تقييم لتحسين وتعزيز استراتيجيات المبيعات

AGILE LEADERS
Training Center

أدوات الدورة التدريبية:

- دليل تصنيف العملاء اللوني
- إطار عمل تدريب المبيعات
- قوالب دمج CRM
- كتيبات دراسات الحالة
- سيناريوهات لعب الأدوار التفاعلية

جدول أعمال الدورة التدريبية:

اليوم الأول: فهم المنهج الأمريكي المتكامل

- **الموضوع الأول:** مقدمة في المنهج الأمريكي المتكامل في المبيعات
- **الموضوع الثاني:** الأسس النفسية وراء تفاعلات المبيعات
- **الموضوع الثالث:** تحديد فئات العملاء اللونية الأربع
- **الموضوع الرابع:** التعرف على نقاط القوة والضعف الشخصية في المبيعات
- **الموضوع الخامس:** دور الذكاء العاطفي في المبيعات
- **الموضوع السادس:** بناء علاقات أقوى مع العملاء
- **تأمل ومراجعة:** النقاط الرئيسية والمناقشة الجماعية

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثاني: تعزيز استراتيجيات المبيعات والقدرة على التكيف

- **الموضوع الأول:** تكييف أساليب المبيعات مع أنواع العملاء المختلفة
- **الموضوع الثاني:** التغلب على معوقات أداء المبيعات
- **الموضوع الثالث:** استراتيجيات الاتصال للتفاعل مع العملاء المتنوعين
- **الموضوع الرابع:** أساليب التفاوض الفعالة في المبيعات
- **الموضوع الخامس:** التعامل مع الاعتراضات وإتمام الصفقات
- **الموضوع السادس:** تحسين الاحتفاظ بالعملاء من خلال التخصيص
- **تأمل ومراجعة:** الدروس المستفادة وتعديلات الاستراتيجية

اليوم الثالث: تدريب المبيعات ودمج CRM

- **الموضوع الأول:** دور مديري المبيعات في تنفيذ الاستراتيجيات
- **الموضوع الثاني:** أفضل الممارسات لتدريب فرق المبيعات
- **الموضوع الثالث:** الاستفادة من أدوات CRM لتصنيف العملاء
- **الموضوع الرابع:** تعزيز التعاون بين فرق المبيعات والتسويق وCRM
- **الموضوع الخامس:** اتخاذ القرارات القائمة على البيانات في المبيعات
- **الموضوع السادس:** دراسات حالة واقعية حول تحسين أداء المبيعات
- **تأمل ومراجعة:** تطبيق الأساليب في سيناريوهات واقعية

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الرابع: أساليب المبيعات المتقدمة والتطبيقات الواقعية

- **الموضوع الأول:** التكتيكات النفسية في الإقناع البيعي
- **الموضوع الثاني:** تحليل شخصية العميل وسلوكه
- **الموضوع الثالث:** لعب الأدوار والتعلم القائم على السيناريوهات
- **الموضوع الرابع:** تطوير خطة عمل مبيعات مخصصة
- **الموضوع الخامس:** زيادة إنتاجية وكفاءة المبيعات
- **الموضوع السادس:** المقاييس ومؤشرات الأداء الرئيسية لنجاح المبيعات
- **تأمل ومراجعة:** المكتسبات الرئيسية والتعديلات الاستراتيجية

اليوم الخامس: قياس النجاح والتطبيق طويل الأمد

- **الموضوع الأول:** تحليل مقاييس أداء المبيعات
- **الموضوع الثاني:** استراتيجيات ولاء العملاء والاحتفاظ بهم
- **الموضوع الثالث:** التحسين المستمر في أساليب المبيعات
- **الموضوع الرابع:** تطوير خطة نمو مبيعات مستدامة
- **الموضوع الخامس:** التطبيق بعد التدريب وتحديات العالم الواقعي
- **الموضوع السادس:** خطط التطوير الشخصي لمتخصصي المبيعات
- **تأمل ومراجعة:** الأفكار النهائية والخطوات التالية

الأسئلة الشائعة:

- **ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة التدريبية؟**

لا توجد مؤهلات محددة مطلوبة؛ ومع ذلك، تعد الخبرة السابقة في المبيعات أو التسويق مفيدة.

- **كم تبلغ مدة الجلسة اليومية، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة التدريبية بأكملها؟**

تم تصميم كل جلسة يومية لتستمر حوالي 4-5 ساعات، بما في ذلك فترات الراحة والأنشطة التفاعلية. تمتد مدة الدورة التدريبية الإجمالية على مدى أسبوع، أي ما يقرب من 20-25 ساعة تدريبية.

- **كيف يضمن هذا المنهج تحسين المبيعات على المدى الطويل؟**

تقدم الدورة التدريبية منهجية منظمة تدمج التدريب وأدوات CRM والرؤى النفسية في المبيعات. تعمل هذه العناصر معًا لإحداث تغييرات سلوكية دائمة تدعم تحسين أداء المبيعات بمرور الوقت.

بماذا تختلف هذه الدورة التدريبية عن غيرها من دورات تطوير المبيعات:

يجمع المنهج الأمريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات بين الرؤى النفسية والتدريب المنظم ودمج CRM. على عكس برامج تدريب المبيعات التقليدية، تركز هذه الدورة التدريبية على:

- نظام لتصنيف العملاء مدعوم علميًا
- منهجية شاملة تعزز تعاون الفريق
- نجاح مثبت في صناعات متعددة مع نتائج قابلة للقياس

لن يقتصر دور المشاركين على صقل أساليب المبيعات لديهم فحسب، بل سيكتسبون أيضًا إطارًا استراتيجيًا يمكن تطبيقه عبر بيئات عمل مختلفة. وعلى الرغم من عدم توفير الأدوات، سيتم استكشاف رؤى وأمثلة لأدوات المبيعات الفعالة على مدار الدورة التدريبية.