

دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلي

4 – 8 يوليو 2027

بانكوك

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية

المرجع: 90314_36067 **التاريخ:** 4 – 8 يوليو 2027 **المكان:** بانكوك **الرسوم:** Euro 6000

نظرة عامة على الدورة:

"دورة إتقان فن المبيعات التفاعلية هي منهجية مدروسة بعناية تهدف إلى تعزيز مهاراتك في عالم المبيعات التجزئة. يختلف هذا البرنامج التدريبي عن غيره بتركيزه الفريد على التفاعل والتواصل الشخصي. نحن نعطي أولوية لتدريب مهارات المبيعات وتدريب مديري المبيعات لضمان تجهيزك بالأدوات اللازمة للتميز في رحلتك المبيعاتية. تجمع دورتنا بين العناصر التقليدية لدورات تدريب المبيعات والتقنيات المبتكرة لدورة تدريب المبيعات. توفر هذه المزيج الفريد فهمًا أوسع وأعمق لمنهجية تفاعل المبيعات .

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- العاملون في مبيعات التجزئة
- المبتدئون في مجال المبيعات

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات والتسويق
- التطوير التجاري
- علاقات العملاء
- عمليات التجزئة

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة
- قطاع تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات
- الصناعة التحويلية
- قطاع الخدمات

أهداف الدورة:

قادرين في نهاية هذه الدورة سوف يتمكن المشاركون من:

- فهم أساسيات تفاعل المبيعات
- تعلم كيفية تبني ودمج استراتيجية شاملة لتفاعل المبيعات في عملية المبيعات الحالية
- اكتساب مهارات لدمج تقنيات المبيعات الشخصية والنهج المتعدد القنوات في ممارسات المبيعات الحالية
- التدريب على التخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات بفعالية
- اكتساب رؤى حول تسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد وتطوير فريق تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- تعلم كيفية بناء تكنولوجيا مبيعات حديثة مع الأخذ بعين الاعتبار النهج النشط/السلب
- تطوير تقنيات لتعزيز ثقافة التعاطف والصلة والتحسين المستمر في تفاعل المبيعات
- التدريب على استراتيجيات ومواءمة فرق المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق باستخدام تفاعل المبيعات
- اكتساب رؤى حول التنبؤ باتجاهات المبيعات المستقبلية ومواءمة الفريق بأكمله حول تجربة العميل.

منهجية التدريب:

تستخدم دورة تدريب التفاعل في المبيعات لدينا مزيجًا من دراسات الحالة والعمل الجماعي والجلسات التفاعلية وجلسات التغذية الراجعة. نحن نستخدم سيناريوهات العالم الحقيقي من تدريب المبيعات بالتجزئة والشركات لتوفير تجربة عملية. تضمن طريقة التدريب التي نستخدمها المشاركة النشطة والتعلم التفاعلي، مما يوفر فهمًا عميقًا لمنصات تفاعل المبيعات واستخدامها في مختلف الصناعات.

AGILE LEADERS
Training Center

أدوات الدورة:

- دليل الدورة الشامل
- دفتر تمارين عملية
- دراسات حالة لاستراتيجيات تفاعل المبيعات
- الوصول إلى أفضل منصات تفاعل المبيعات
- قوالب تسلسل تفاعل المبيعات
- أدلة لاستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات
- موارد رقمية لتدريب مديري المبيعات
- مواد دورة إدارة المبيعات
- إرشادات لبناء تكنولوجيا المبيعات

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم تفاعل المبيعات وأهميته

- العوامل الشائعة التي تعيق منظمتك المبيعاتية
- فك شفرة النجاح، كيف؟
- تفاعل المبيعات: الخطوة التالية في ثورة التواصل
- مدى صعوبة تبني عقلية تفاعل المبيعات؟
- سبع نقاط ألم رئيسية في الأعمال تحلها تفاعل المبيعات

اليوم 2: العناصر الأساسية لاستراتيجية تفاعل المبيعات القوية

- **الموضوع 1: إنسانية المبيعات مع الشخصيات والتخصيص والصلة**
- الفوز بالتخصيص الفائق كل مرة، صحيح؟ خطأ.
- التقنية الأولى التي لا أوصي بها هي اختيار أكثر من تقنية واحدة
- المصادر المحتملة للحسابات: كيف نفعل ذلك في
- الأتمتة، متى ترسل، ولماذا يستحق العمل في عطلات نهاية الأسبوع
- تطبيق بحوث الشخصيات في عملية المبيعات
- رأي ماكس: الصلة هي المفتاح
- **الموضوع 2: المستقبل هو تعدد القنوات وهذا المستقبل هو الآن**
- التسلسلات: السلاح السري الجديد
- عملية المبيعات في Outreach للتوازن بين جودة وكمية البريد الإلكتروني
-

اليوم 3: علم: اختبار آ/ب وكفاءة الإيرادات

- **الموضوع 1: لماذا اختبار أ/ب ضروري لأي منظمة مبيعات**
- المقاييس المهمة وتلك التي ليست كذلك
- كيفية تسليط الضوء على العميل الذي اختفى
- المجالات الأخرى لاختبار
- **الموضوع 2: تحقيق كفاءة الإيرادات: المقاييس لقياسها في منظمة المبيعات الحديثة**
- توحيد قمع تطوير المبيعات الخاص بك
- تحديد أعلى قمع المبيعات الخاص بك
- تأثير زيادة الكفاءة
- التأمل والمراجعة
-

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 4: تدريب مندوبي المبيعات الجدد واستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات

- **الموضوع 1: المفتاح لتسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد**
- الصفات الأربع لمندوبي تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- الأشياء الثلاث التي يفعلها قادة المبيعات العظماء
- **الموضوع 2: استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات للبائع الحديث**
- تعريف النهج القائم على الحسابات
- اللعب القائم على الحسابات مفتاح لتحويل الحسابات المستهدفة
- تكنولوجيا تفاعل المبيعات حاسمة لتنفيذ لعب المبيعات القائمة على الحسابات

اليوم 5: مواءمة المبيعات الحديثة، النجاح، التسويق، ومستقبل تفاعل المبيعات

- **الموضوع 1: كيفية مواءمة المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق مع تفاعل المبيعات**
- تطوير نموذج جذب موثوق
- توسيع آفاق الحدث الخاص بك
- التوافق على استراتيجية الرسائل
- تسليم مناسب
- إقامة التعاطف
- **الموضوع 2: بناء تكنولوجيا المبيعات الحديثة**
- تفاعل المبيعات أصبح البند الضروري
- ما يجب معرفته عند تنفيذ منصة تفاعل المبيعات
- قائمة تقييم منصة تفاعل المبيعات الخاصة بك
- **الموضوع 3: التنبؤ بما هو قادم في المبيعات**
- مستقبل المبيعات
- مهارات الهاتف ستكون حاسمة مرة أخرى
- لينكدإن سيكون قناة أساسية
- النهج متعدد القنوات مطلوب
- مراجعة عملية المبيعات الخاصة بك للعمليات اليدوية
- مواءمة الفريق بأكمله حول تجربة العميل

AGILE LEADERS
Training Center

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات تدريب تفاعل المبيعات الأخرى:

تجمع إتقان فن المبيعات التفاعلية لدينا أفضل ما في منهجيات المبيعات التقليدية والمبتكرة. تتضمن تدريب مندوبي المبيعات ومديري المبيعات من مجموعة واسعة من دورات المبيعات. على عكس دورات تدريب المبيعات الأخرى، تقدم دورتنا تدريبًا فريدًا لمبيعات التجزئة ورؤى من دورة تدريب المبيعات الشهيرة بيرلينجتون. نحن نركز على فهم منصات تفاعل المبيعات ونوفر تعريفًا واضحًا لتفاعل المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، نوضح الاختلافات بين تفاعل المبيعات مقابل تمكين المبيعات، مما يضمن فهمًا شاملاً لجميع عناصر المبيعات.