

إدارة القوة الضاربة للمبيعات: أحدث الاتجاهات في إدارة فرق المبيعات

8 – 12 فبراير 2027

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

إدارة القوة الضاربة للمبيعات: أحدث الاتجاهات في إدارة فرق المبيعات

المرجع: 90410_36070 **التاريخ:** 8 – 12 فبراير 2027 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة:

تزود هذه الدورة ممثلي المبيعات والمديرين بأدوات ومهارات شاملة ضرورية لنجاح المبيعات بالتجزئة. تتجاوز منهجيتنا دورات التدريب التقليدية على المبيعات، حيث تغوص عميقًا في عمليات تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات. يركز البرنامج على استخدام أدوات إدارة المبيعات الحديثة، إلى جانب الاستفادة من تحليلات أداء السوق في إدارة المبيعات. وعلى عكس دورات إدارة المبيعات الأخرى، نحن نقدم تجربة تدريبية مكثفة في بيرلينغتون معروفة بتقنياتها المثبتة في تحليل أداء المبيعات.

الجمهور المستهدف:

ستكون هذه الدورة مفيدة لـ:

- ممثلي المبيعات
- مديري المبيعات بالتجزئة
- مديري المبيعات
- المحترفين الذين يسعون لتطوير مهارات المبيعات المتقدمة
- أي شخص مهتم باتخاذ القرارات في إدارة المبيعات

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات والتسويق
- عمليات التجزئة
- التفاعل مع العملاء
- إدارة قوة المبيعات

القطاعات المستهدفة:

تكون الدورة مفيدة بشكل خاص للقطاعات التالية:

- التجزئة
- السلع الاستهلاكية سريعة التداول FMCG
- السيارات
- العقارات
- شركات التكنولوجيا والبرمجيات التي تطبق منصات تفاعل المبيعات

أهداف الدورة:

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق عملية إدارة المبيعات الفعّالة
- تعزيز تدريب مهارات المبيعات وتطبيقها في سيناريوهات العالم الواقعي
- استخدام أدوات إدارة المبيعات لإدارة قوة المبيعات
- فهم واستغلال منصات تفاعل المبيعات
- إجراء تحليل لإدارة أداء المبيعات
- اتخاذ قرارات مدفوعة بالبيانات من خلال تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات

منهجية التدريب:

تشمل منهجية التدريب جلسات تفاعلية، وعمل جماعي، ودراسات حالة، وجلسات تغذية راجعة. تتضمن الدورة تدريب عملي على سيناريوهات المبيعات، والتعامل المباشر مع منصات تفاعل المبيعات، وتمارين تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات المعتمدة على البيانات. سيستكشف المشاركون تعريفات مختلفة لتفاعل المبيعات ويفهمون التفاعل بين تفاعل المبيعات وتمكين المبيعات.

أدوات الدورة:

تتضمن أدوات الدورة:

- كتب عمل ومواد قراءة لجميع الوحدات
- الوصول إلى منصات تفاعل المبيعات الأعلى تقييمًا للتجربة العملية
- قوالب وقوائم تحقق لعملية إدارة المبيعات واتخاذ القرارات

AGILE LEADERS
Training Center

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم عالم إدارة المبيعات المتغير

- **الموضوع 1**: المقدمة وعالم إدارة المبيعات المتغير
- **الموضوع 2**: التحديات في بيئة تنظيم المبيعات
- **الموضوع 3**: استجابات إدارة المبيعات
- **الموضوع 4**: وصف وظيفة البيع الشخصي
- **الموضوع 5**: عملية إدارة المبيعات

اليوم 2: الاستراتيجيات التنظيمية ووظيفة المبيعات

- **الموضوع 1**: الاستراتيجيات التنظيمية ووظيفة المبيعات
- **الموضوع 2**: مستويات الاستراتيجية التنظيمية
- **الموضوع 3**: استراتيجية الأعمال ووظيفة المبيعات
- **الموضوع 4**: استراتيجية التسويق ووظيفة المبيعات
- **الموضوع 5**: إطار عمل استراتيجية المبيعات

اليوم 3: تطوير قوة المبيعات

- **الموضوع 1**: اكتساب المواهب في المبيعات: التوظيف والاختيار
- **الموضوع 2**: أهمية التوظيف والاختيار
- **الموضوع 3**: عملية التوظيف والاختيار
- **الموضوع 4**: التطوير المستمر لقوة المبيعات: تدريب المبيعات
- **الموضوع 5**: دور تدريب المبيعات في تواصل قوة المبيعات الاجتماعي

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 4: توجيه قوة المبيعات

- **الموضوع 1:** القيادة في المبيعات، الإدارة، والإشراف
- **الموضوع 2:** منظورات القيادة الوضعية في المبيعات
- **الموضوع 3:** أساليب القيادة في المبيعات
- **الموضوع 4:** السلطة والقيادة في المبيعات
- **الموضوع 5:** إدارة نظام الحوافز والتحفيز

اليوم 5: تحديد فعالية وأداء قوة المبيعات

- **الموضوع 1:** تقييم فعالية المنظمة
- **الموضوع 2:** تدقيق تنظيم المبيعات
- **الموضوع 3:** تقييمات فعالية تنظيم المبيعات
- **الموضوع 4:** تحليل المبيعات
- **الموضوع 5:** تقييم أداء البائعين
- **الموضوع 6:** أهداف تقييمات أداء البائع

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات تدريب إدارة المبيعات الأخرى:

تتجاوز دورتنا تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات مجرد التعليم؛ نحن نهدف إلى خلق تجربة. تجمع هذه الدورة بين أفضل عناصر تدريب مديري المبيعات التقليدي ودورة تدريب بيرلينغتون للمبيعات، مما يؤدي إلى نهج شامل في إدارة المبيعات. مع التركيز المعمق على تحليل أداء إدارة المبيعات وإدارة قوة المبيعات، تمهد دورتنا الطريق للتطبيق العملي والنجاح في المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، يوفر استخدام منصات تفاعل المبيعات ميزة في فهم سلوكيات العملاء وتعزيز تقنيات المبيعات.