

كيف تصبح مدير مبيعات احترافياً: دليل شامل

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-106

هدف الكورس

عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على: ـ تركيز استراتيجية المبيعات الخاصة بكم وتوجيه عروضكم نحو الجمهور المستهدف. ـ تحفيز وتشجيع فريق المبيعات الخاص بكم. ـ إنشاء حوافز فعالة لدفع نتائجكم للأعلى. ـ

قياس نجاحكم مقابل فرق المبيعات الخاصة بالمنافسين. ـ مراقبة الأداء وتحديد الأداء دون المستوى المطلوب. ـ إدارة الأداء دون المستوى ودعم مساعدي المبيعات. ـ تطوير وحدات تدريبية متسقة ومفيدة لدعم تطوير مهارات المبيعات. ـ فهم تأثير المبيعات ضمن الأعمال الأوسع. ـ إجراء جلسات تدريب ناجحة لمساعدة تطوير الفريق. ـ توظيف المواهب المحتملة وتوفير فرص تطوير لأولئك الذين يتفوقون.

الجمهور

هذا التدريب مصمم لأي شخص مسؤول عن إدارة وتطوير فريق المبيعات. وسيكون مفيدًا بشكل خاص لـ:

- مديرو المبيعات
- مديرو المبيعات
- مديرو التدريب
- رؤساء الأمور المالية
- أصحاب الأعمال
- فرق المبيعات الأمامية
- ضباط التوظيف
- موظفو الموارد البشرية

منهجية التدريب

```html

يستخدم هذا البرنامج التعليمي أساليب متنوعة للتعلم للكبار لمساعدة المشاركين على الفهم والاستيعاب الكامل. سيشارك المشاركون في عروض تفاعلية لتعلم كيفية استخدام تقنيات التحفيز لدعم فريق مبيعات ناجح.
سيقومون بالعمل الجماعي باستخدام الأدوات المقدمة لتقييم الحوافز والهياكل القائمة على العمولات ضمن الميزانية الحالية. سيشارك كل مشارك في أنشطة لعب الأدوار لتحسين تقنيات البيع وفهم كيفية التحدث بفعالية مع أعضاء الفريق الذين لا يحققون الأداء المطلوب.

```

الملخص

فريق المبيعات هو المحرك الرئيسي لتحقيق العائدات في أي منظمة، وراء كل فريق مبيعات متميز يقف مدير مبيعات

استراتيجي وماهر. تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتزويد قادة المبيعات الحاليين والطامحين بالأدوات والمعرفة الضرورية للقيادة بكفاءة. من وضع أهداف الأداء ومؤشرات الأداء الرئيسية بوضوح إلى إدارة تحفيز الفريق وتصميم هياكل العمولات التنافسية، سيتعلم المشاركون كيفية تنسيق العمليات اليومية مع نمو الأعمال على المدى الطويل.

من خلال رؤى عملية حول تقييم الأداء، والتخطيط الاستراتيجي، وتصميم الحوافز، تمكن هذه الدورة مديري المبيعات من التصدي بشكل استباقي للتحديات، وزيادة كفاءة الفريق، وضمان الربحية المستدامة. سواء كنت تتولى منصباً قيادياً جديدًا أو تسعى إلى تطوير مهاراتك الحالية، ستساعدك هذه التدريبات على قيادة فريق المبيعات الخاص بك بثقة ونجاح.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: أساسيات إدارة المبيعات

- اختيار الأعضاء المناسبين لفريق المبيعات الخاص بك.
- كيفية تقديم موقف إيجابي.
- ما الذي يبحث عنه جمهورك المستهدف.
- كيفية الحفاظ على الإنتاجية.
- أدوارك ووظائفك كمدير.
- الأخطاء التي يجب تجنبها عند إدارة فريق المبيعات.

القسم 2: التخطيط واستراتيجيات الأداء

- كيفية هيكلة فريق مبيعات فعال.
- إنشاء استراتيجيتك المثلى للمبيعات.
- أساسيات المبيعات وكيفية التغلب على التحديات الشائعة.
- التنبؤ وتحديد الأهداف.
- تصميم وتوزيع المناطق.
- أنظمة وتقنيات المراقبة.

القسم 3: عمليات المبيعات وخطط الإدارة

- علم نفس فريق المبيعات.
- البائعون الناجحون وكيفية إنشاء فريق فائز.
- معالم المبيعات الخاصة بك.
- تحديد خارطة الطريق المثالية لعملياتك.

القسم 4: كفاءات إدارة المبيعات

- استراتيجية التوظيف الخاصة بك.
- مؤشرات الأداء الرئيسية.
- المهام الحرجة والتدريب.

- التدريب، تحسين المهارات، والتطوير.
- أن تكون قدوة حسنة.

القسم 5: إدارة التحفيز والأداء

- تقييم وجرد مؤشرات الأداء الرئيسية.
- مهارات القيادة الخاصة بك فيما يتعلق بأداء الفريق.
- بدء المحادثات الصعبة.
- مشاركة مؤشرات التحويل.
- التعامل مع الرفض وتلقي الملاحظات.
- الاحتفال بالأداء المتميز.

القسم 6: تقييم الاستراتيجية

- تحديد خارطة الطريق الاستراتيجية الخاصة بك.
- معايير الممارسة ومصفوفة الأداء المتوقع.
- أنظمة التحليل والتقارير والتدقيق.
- الحفاظ على سجلات دقيقة.
- فهم تقاريرك لإحداث تغيير إيجابي.
- التغذية الراجعة والمراجعة بهدف التحسين المستمر.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993. وISO 21001 وISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD)، المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

القيادة والإدارة, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



دور أخصائي المشتريات في تحسين كفاءة المؤسسات وتخفيض التكاليف

أخصائي المشتريات هو أحد الركائز الأساسية في أي منظمة تسعى لتحقيق النجاح والنمو في بيئة عمل تنافسية. يتمثل دوره في إدارة وتنظيم عمليات شراء المواد والخدمات الضرورية التي تساهم في تلبية احتياجات المؤسسة وتعزيز كفاءتها. من خلال التفاوض مع الموردين، وتحليل الأسواق، واختيار المنتجات ذات الجودة العالية والأسعار المناسبة، يسهم