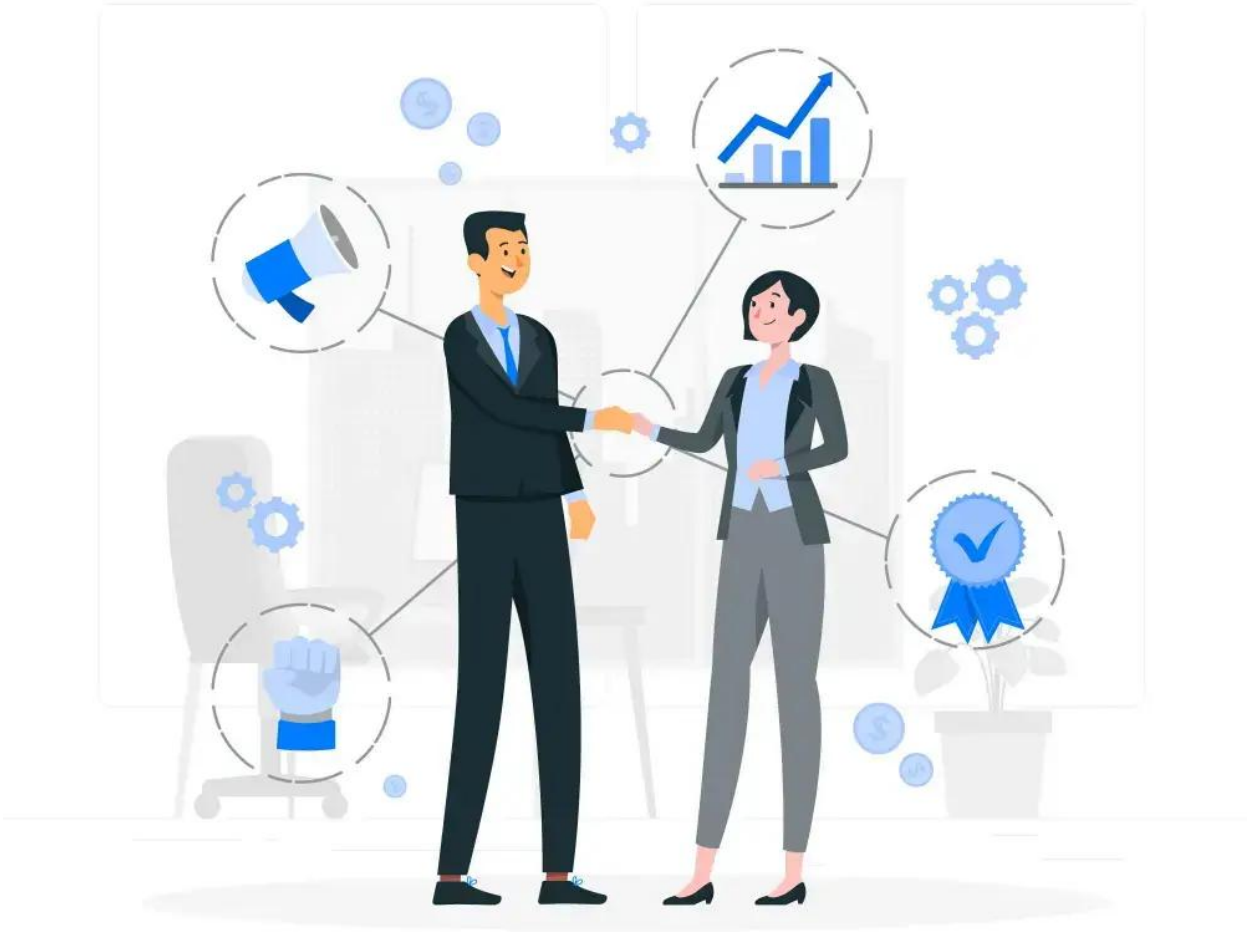


تطوير فريق مبيعات ناجح: الخطوات الأساسية لتحقيق النجاح

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-110

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم أهمية فريق المبيعات الفعّال داخل المؤسسة
- .تفويض المهام بشكل مناسب لأكثر أعضاء الفريق كفاءة
- .تقييم مهارات الموظف لتحديد نقاط القوة والمجالات التي تحتاج إلى تحسين من خلال التدريب
- .وصف المهارات التي يجب أن يتمتع بها فريق المبيعات الناجح ومدير المبيعات
- .وضع أهداف واضحة وقابلة للتحقيق تتماشى مع الطموحات الشخصية والمؤسسية
- .المشاركة في اجتماعات المبيعات لمناقشة التقدم والأداء والنتائج ومجالات التحسين
- .تقديم المكافآت والحوافز لتشجيع الأداء المتميز
- .بناء علاقات إيجابية داخل فريق المبيعات

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص داخل المؤسسة يكون مسؤولاً عن إدارة وزيادة المبيعات من خلال العمل الجماعي وإدارة :المبيعات. ستكون مفيدة بشكل خاص لـ

- مديري المبيعات
- مديري العمليات
- المديرين الإقليميين
- موظفي الموارد البشرية
- مديري المبيعات
- كبار مسؤولي المبيعات (CSOs)
- أصحاب الأعمال
- كبار التنفيذيين

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لمنظمات حقيقية لتسليط الضوء على مجالات إدارة فرق المبيعات الناجحة وتحديد .التحسينات المحتملة

لضمان قدرة المشاركين على التفاعل الكامل مع المحتوى التعليمي وتطوير مهاراتهم، سيشاركون في مجموعة متنوعة من التمارين التعليمية، بما في ذلك العروض التقديمية، والمناقشات الجماعية، والمواد المرئية، وأنشطة المحاكاة. نظرًا لأن المبيعات قطاع اجتماعي بامتياز، فإن العمل ضمن مجموعات سيكون مثاليًا للمشاركين ليشعروا بالاندماج الحقيقي في محتوى الدورة.

الملخص

أي مؤسسة تقدم منتجًا أو خدمة يجب أن تركز بشكل كبير على عملية البيع. المبيعات أعمق بكثير مما يدركه معظم الناس. لتحقيق مبيعات فعالة، ينبغي على المؤسسة الاستثمار في فريق مبيعات متخصص لإدارة وتحفيز المبيعات. بدون إدارة فعالة للمبيعات، من المؤكد أن تتراجع المؤسسة في السوق وتفقد عددًا كبيرًا من عملائها.

تؤثر العديد من العوامل على فعالية فريق المبيعات. يجب على المسؤول عن تشكيل الفريق أن يكون على دراية بأنواع المهارات والخبرات التي سيحتاجها فريقه. كما يجب أن يكون قادرًا على تقييم المرشحين وتحديد إمكانيات الفريق.

بمجرد تشكيل الفريق، ينبغي عليهم المضي قدمًا في المشروع المطروح، وفي الوقت نفسه، يجب توفير فرص متنوعة لأعضاء الفريق للمشاركة في فعاليات أو أنشطة ترفيهية ومسلية لمساعدتهم على التعرف على بعضهم البعض. بينما سيقوم الفريق بأداء مهامه بغض النظر، سيكون العمل الجماعي دائمًا أكثر فعالية إذا كان الموظفون على دراية ببعضهم البعض.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Fundamentals of a Sales Team

- Identifying what a successful sales team looks like – productivity, skills, and output.
- Assessing what factors can influence a sales team's performance.
- Explaining the skills that lead to success within a sales team and for a sales manager.
- The concept and purpose of sales management and a sales management team.

Section 2: Establishing a Team

- Analysing and creating a person specification for the sales team, listing skills and expected experience.
- Setting the expectations for the position.
- Undergoing the recruitment and induction process – vetting the perfect candidate.
- Ideal methods of leadership – leading by example.
- Creating plans detailing short-term and long-term goals and discussing objectives to

help meet these goals.

Section 3: Building Relationships

- The vitality of building positive and workplace-appropriate relationships.
- Engaging in group activities to encourage openness and bonding.
- Exploring employee’s personalities and identifying any potential conflict.
- Analysing each team member’s personality, likes, dislikes, and motivations.
- Offering coaching and full training to increase employee’s capabilities.

Section 4: Motivating a Team

- Exploring the concepts of Herzberg’s theory of motivation.
- Methods of motivating team members.
- Implement incentives relating to employees' personal motivations to encourage harder work.
- Finding the correct motivational approach depends on the individual.
- Encountering participation in test challenges to improve knowledge and relationships.

Section 5: Running a Sales team

- Measuring and monitoring performance – KPIs.
- Steps to prepare for an effective sales meeting.
- Creating an action plan for long-term projects and the smaller tasks at hand.
- Communicating effectively with the team to ensure all expectations are understood.
- Pushing employees to go the extra mile to achieve team goals.

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.

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

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 حضور CPD حاليًا في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة لأي دورة واحدة نقدمها.

التصنيفات

الإعلام والتسويق, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



Guiding Principles for Leading Innovative Teams

Discover how innovative teams drive growth and adaptability. Learn leadership rules to foster creativity, overcome challenges, and inspire innovation.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/S7wXITw3u-Y?si=pPsinJtayz-uAYXR