

"تدريب إدارة المبيعات وتطويرها: كيفية تحقيق النجاح في السوق العربي"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-111

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم أهمية تدريب وتطوير إدارة المبيعات داخل المؤسسة
- .شرح الصفات الضرورية لمدير المبيعات في مواجهة التغيرات الحديثة في السوق
- .إنشاء خطط عمل تتضمن الأهداف والاستراتيجيات ونماذج التنبؤ لتحسين نتائج المبيعات
- .تقييم وتدريب فريق المبيعات للوصول إلى أعلى مستوى ممكن لضمان أقصى إنتاجية
- .إقامة جلسات توجيه وإرشاد للموظفين الذين يحتاجون إلى تحسين الأداء

- استخدام أساليب وتقنيات متنوعة لتحفيز المبيعات.
- تحديد المهارات والقدرات الشخصية ووضع خطة لتحسين الذات.

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص داخل المؤسسة يكون مسؤولاً عن إدارة المبيعات. ستكون مفيدة بشكل خاص لـ:

- مديري المبيعات/التسويق
- مديري المبيعات
- مديري العمليات
- المديرين الإقليميين
- كبار التنفيذيين
- أصحاب الأعمال
- مديري التخطيط والتطوير

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لمنظمات حقيقية لديها فرق مبيعات قائمة لتسليط الضوء على تقنيات الإدارة الرئيسية وأي مجالات متاحة للتحسين.

سيشارك المشاركون في مجموعة متنوعة من التمارين التعليمية لضمان الفهم الكامل للمحتوى والمهارات المقدمة. ستشمل هذه الأساليب التعليمية عروض تقديمية، مناقشات، مواد فيديو، وأنشطة لعب الأدوار. من خلال فرصة التواصل والعمل مع الآخرين، يمكنهم ممارسة مهاراتهم وتقديم وتلقي التغذية الراجعة البناءة.

الملخص

تُعتبر إدارة المبيعات أكثر تعقيدًا مما يتصوره الكثيرون، وبدون الإدارة السليمة، تكون عرضة للفشل مما يؤدي إلى فقدان الأرباح والعملاء. تضمن إدارة المبيعات بقاء العملية على المسار الصحيح وأن جميع الموظفين المعنيين يؤدون مهامهم بكفاءة، مما يسفر عن رضا العملاء.

يتمثل دور مدير المبيعات في ضمان بقاء الإنتاجية في أعلى مستوياتها. يشرفون على كل مرحلة من مراحل عملية المبيعات، وينظمون ويحفزون الموظفين لضمان عملهم بأقصى إمكانياتهم. يتحمل مديرو المبيعات مسؤولية موظفيهم ويجب أن يركزوا على نقاط قوتهم وضعفهم وتوزيع المهام وفقًا لذلك. بالإضافة إلى ذلك، ينبغي عليهم تقديم جلسات إرشاد وتوجيه منتظمة لأولئك الذين يتخلفون عن الركب لتحفيزهم وتطوير مهاراتهم.
كما يتحمل مديرو المبيعات مسؤولية تلبية متطلبات العملاء. يجب أن يكونوا قادرين على فهم التغيرات في السوق وتعديل نهجهم في المبيعات وفقًا لذلك. للبقاء في مقدمة المنافسين، ينبغي عليهم باستمرار التخطيط ووضع أساليب أو تقنيات جديدة لتعزيز المبيعات.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Fundamentals of Sales

- Understanding the process of sales.
- Ideal traits and characteristics of individuals in sales that have guided them to success.
- Explaining the sales competency model.
- Typical roles and responsibilities of a sales manager.
- Identifying when functions are within sales management.
- Common mistakes made within sales and the consequences of poor sales management.

Section 2: Planning and Strategy

- The importance of creating clear and concise plans throughout a project or process.
- What factors should be included when creating sales action plans – goals, objectives, those involved and any relevant financial documents.
- Describing the concepts and principles of forecasting.
- Different techniques of forecasting can aid in getting an accurate result.

Section 3: Sales Process Management

- Comprehending the type of buyer will help adjust the approach correctly.
- Conducting interviews and recruiting sales team members.
- Providing necessary training and offering 1-1 coaching to aid in skill development.
- Delegating tasks accordingly among the sales team to suit individual strengths.

Section 4: Leadership and Motivation

- Identifying employee’s strengths and weaknesses to assign them the ideal roles.

- Implementing a reward and incentive system to encourage performance.
- Acknowledging employees' contributions and offering praise and alternate rewards.
- Exploring different methods of motivation.

Section 5: Sales Performance Management

- Setting organisation and industry standards; working to maximise efficiency.
- The different types of standards within the clothing industry.
- Conducting analysis on all employees lacking.
- Monitoring and measuring employee performance utilising various methods – KPIs, BARS.

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.و ISO 21001و ISO 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

المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



?What Is Sustainable Human Resources Management with example

Delve into Sustainable Human Resources Management (SHRM), the strategic fusion of social, environmental, and economic aspects into HR practices. Discover why it matters, steps to implement it, and how AI complements SHRM, fostering lasting organisational growth and .societal impact

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/i7RZ5tukIUA?si=Elzf0wheyQ22nnTo