

"تكوين فريق مبيعات متميز بأداء عالٍ"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-113

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية فريق المبيعات عالي الأداء داخل المؤسسة.
- تحليل الاتجاهات السوقية الحالية والسابقة للتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية بدقة.
- إنشاء خطط عمل توضح الأهداف والغايات وأهداف المؤسسة والطموحات الشخصية.
- استخدام طرق متنوعة للابتكار لوضع استراتيجيات المبيعات.
- تقييم العوامل الخارجية والداخلية المؤثرة على مبيعات منتج أو خدمة.

- تحديد نقاط القوة والضعف لدى الموظفين وتقديم الإرشاد أو التدريب عند الإمكان.
- تطوير مهارات التواصل القوية، بما في ذلك الاستفسار والاستماع والتفاوض.
- إجراء وتحليل تحليل SWOT.

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص داخل المؤسسة يكون مسؤولاً عن إنشاء فرق مبيعات عالية الأداء. ستكون مفيدة بشكل خاص لـ:

- مديري العمليات
- مديري المبيعات
- مديري المبيعات التنفيذيين
- المديرين الإقليميين
- كبار مسؤولي المبيعات (CSOs)
- كبار التنفيذيين
- أصحاب الأعمال
- مديري التسويق

منهجية التدريب

يعتمد هذا البرنامج على مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لفرق المبيعات الحالية داخل المؤسسات لتسليط الضوء على العوامل التي تسهم في أدائها العالي وتحديد المجالات التي يمكن تحسينها.

لضمان قدرة المشاركين على استيعاب المعرفة وتطوير المهارات ذات الصلة بشكل كامل، سيشاركون في مجموعة متنوعة من التمارين والأساليب التعليمية. يشمل ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، العروض التقديمية، والمناقشات الجماعية، والأنشطة الجماعية. سيمكن العمل التعاوني المشاركين من دمج مهاراتهم الحالية مع المحتوى التعليمي لتوسيع فهمهم وقدراتهم بشكل حقيقي.

الملخص

لتحقيق النجاح في المبيعات لأي منظمة، من الضروري تكوين فريق مبيعات ذو أداء عالٍ يدير جميع عناصر عملية المبيعات ويضمن الحفاظ على أعلى مستويات الإنتاجية بشكل مستمر، مع استمرار زيادة المبيعات. إذا كانت المنظمة تفتقر إلى فريق مبيعات، فإن عدد المبيعات سينخفض بشكل كبير، وستتلاشى سمعتها الإيجابية لدى العملاء.

تؤثر عوامل متعددة على نجاح فريق المبيعات، بدءًا من إدارتهم. يجب على مدير المبيعات متابعة تقدم الفريق وأدائه وضمان بقائهم على المسار الصحيح والعمل نحو تحقيق الأهداف. كما يتحمل مديرو المبيعات مسؤولية تدريب الموظفين وتقديم جلسات تدريبية لأولئك الذين لا يستطيعون تحقيق الأهداف.

لا يقتصر دور مديري المبيعات على مراقبة الأداء فحسب، بل يتعين عليهم أيضًا تعزيز الإنتاجية بطرق متنوعة. لا يمكن لفريق المبيعات أن يكون فعالاً بالكامل إذا لم يكن هناك انسجام بينهم، ويقع على عاتق مدير المبيعات تنفيذ الفعاليات والأنشطة التي تساعد في تطوير العلاقات الشخصية بينهم. كما يجب عليهم التعرف على حالات نقص التحفيز وتقديم الحوافز للعمل المتميز من خلال المكافآت.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Sales

- Explaining the importance of a sales team and identifying what roles are often included.
- How a high-performance sales team leads to success.
- Maintaining cross-functional collaboration.
- Planning, implementing, and monitoring various business strategies.
- Conducting SWOT analysis to help plan effective strategies.

Section 2: Managerial Productivity

- Evaluating the various sales management styles and their benefits and limitations.
- Recognising what skills contribute to an effective leader.
- Emphasising time management and maintaining personal productivity.
- Managing stress and finding methods of reducing personal and team stress.
- Delegating tasks accordingly based on the employee's strengths and existing workload.
- Building and maintaining workplace relationships.

Section 3: Sales Team Development

- Conducting appraisals and evaluations to identify areas of success and where more help is required.
- Providing group and individual coaching sessions to encourage learning and personal growth.
- Offering and receiving constructive feedback and acting upon it.
- Establishing rewards and incentives for outstanding work and contribution.
- Evaluating the team’s dynamic and identifying the ideal methods of motivation.

Section 4: Performance Management

- Monitoring all sales activities.
- Maintaining records and sales documents to aid in measuring performance.
- Establishing SMART targets so employees understand the exact working goal.
- Identifying key performance indicators to measure sales performance.
- Different methods of increasing performance and productivity.
- Boosting repeat business and maintaining loyal customers.

Section 5: Creating a Winning Sales Culture

- Creating a continued learning environment encourages all those involved to constantly learn and develop their abilities.
- The vitality of maintaining emotionally intelligent teams.
- Supporting inter-team platonic relationships to improve teamwork.
- Methods of improving abilities and flexibility.

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 وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم 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 التدريب من Holistique Training. وفقًا لمعايير خدمة اعتماد CPD، يتم منح نقطة واحدة عن كل ساعة CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا.

التصنيفات

إدارة الموارد البشرية HR, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



9 استراتيجيات فعالة لإدارة الفريق بكفاءة

تتعدد التحديات في عالم الأعمال، ومن بينها تحدي إدارة الفرق الذي يشكل عنصرًا حيويًا في تحقيق الأهداف المشتركة. يواجه القادة ضغوطًا مستمرة للبحث عن استراتيجيات فعّالة لضمان فاعلية الفريق وتحقيق التميز. سنتناول في هذا المقال نظرة عن كثب على أبرز الاستراتيجيات التي يمكن للقادة اعتمادها لتحقيق إدارة فريق ناجحة ومستدامة.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/t1l9ca4kLF4?si=KbgBqckenhGbrsbf