

إدارة فريق المبيعات العالمي: نصائح واستراتيجيات فعّالة

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-115

هدف الكورس

:خلال هذه الدورة، ستتعلم

- .فهم أهمية إدارة فريق مبيعات عالمي بفعالية داخل المؤسسة
- .تطوير كفاءات قوية في التواصل اللفظي وغير اللفظي وكيفية استخدامها للتواصل بفعالية
- .تقييم الخصائص والسمات والمهارات التي تساهم في القيادة الناجحة
- .تحديد دور الذكاء العاطفي في بيئة المبيعات
- .استخدام تقنيات التفاوض المختلفة لإتمام عملية البيع
- .تحليل مواقف وسلوكيات العملاء لتعديل نهج المبيعات وفقًا لذلك
- .إجراء مراجعات الأداء وتقديم جلسات التدريب والإرشاد للموظفين المعنيين
- .تقييم ضرورة البيع الاجتماعي وتطوير الفطنة التجارية في سياق عالمي

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص داخل المؤسسة يكون مسؤولاً عن إدارة فرق المبيعات على المستوى الدولي. ستكون :ذات فائدة كبيرة لـ

- مديري التطوير
- مديري العمليات
- مديري المبيعات
- مديري المبيعات
- أصحاب الأعمال
- تنفيذيي المبيعات
- المديرين الإقليميين
- مديري التسويق

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة منظمات رائدة تمتلك فرق مبيعات عالمية ناجحة لتسليط الضوء على العوامل التي تسهم في النجاح ومجالات التحسين المحتملة.

سيُمنح المشاركون الفرصة للمشاركة في مجموعة متنوعة من التمارين والأساليب التعليمية لتطوير معارفهم ومهاراتهم المتعلقة بالمحتوى المُدرّس. تشمل هذه الأساليب العروض التقديمية، المواد المرئية، دراسات الحالة، والأنشطة الجماعية. ستتيح لهم هذه المجموعة ممارسة مهاراتهم بشكل كامل وتلقي التغذية الراجعة البناءة من بعضهم البعض.

الملخص

أي منظمة ناجحة تركز على بيع المنتجات أو تقديم الخدمات ستصل في النهاية إلى إمكانية التوسع دوليًا. هذه الخطوة مهمة للغاية ويمكن أن تؤدي إلى نجاح كبير أو فشل. لضمان انتقال سلس إلى الأسواق الدولية، ينبغي على المنظمة الاستثمار في تأسيس فريق مبيعات عالمي يتمتع بالخبرة والمهارة.

سيوفر فريق المبيعات العالمي رؤى أعمق بكثير مما يمكن أن يقدمه فريق المبيعات الوطني. توظيف أفراد من المنطقة المستهدفة للبيع سيساعد في تأسيس الأعمال هناك، حيث سيكون لديهم فهم أكبر لاحتياجات ومتطلبات العملاء الخاصة بتلك المنطقة. كما سيكونون أكثر قدرة على التواصل مع العملاء المحليين ويمكنهم مشاركة معرفتهم بالنهج المثالي للبيع.

من المهم أن تكون المنظمة واعية بالذكاء العاطفي لتعزيز المبيعات وبناء علاقات جيدة مع العملاء. ستُمكّن كفاءات الذكاء العاطفي مندوبي المبيعات من التفاعل العاطفي مع العملاء وتطوير علاقات شخصية معهم. يمكن أن يؤدي ذلك إلى ارتباط عاطفي مع المنتج أو الخدمة لا يمكن العثور عليه بين المنافسين.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Sales

- Understanding the key influences in sales on a regional and international level.
    - Identifying what skills and characteristics contribute to effective leadership.
- The importance of cross-functional collaboration and how successful sales contain

influence from different factors.

- The necessity of planning, strategizing, and monitoring sales performance.
- What roles are found within sales, and how they are managed?

Section 2: The Role of Emotional Intelligence

- Defining emotional intelligence.
- How a positive emotional intelligence impacts customers and the working environment.
- Recognising personal emotional triggers, motivations, and drives.
- Analysing the power of empathy.
- Using emotional intelligence to generate rapport with customers and build relationships with employees.
- Developing communication capabilities and identifying customers' non-verbal cues.

Section 3: Emotional Intelligence Sales Culture

- Comprehending the importance of social responsibility.
- Encouraging emotionally intelligent teams.
- Promoting effective collaboration through trust-building exercises and group activities.
- Providing rewards and incentives to recognise hard work and encourage further effort.
- Empathising with customers to build loyalty and meet the emotional demands of patrons.

Section 4: Global Sales Demands

- Assessing past and present market trends and accurately predicting future trends.
- Preparing for future market trends.
- Understanding typical changes in customer behaviours and why they occur.
- Emerging changes in the sales process and making necessary adjustments.

Section 5: Consultative Sales Approach

- Defining what a consultative sales approach is.
- Identifying customers' personal issues through communication and providing them a solution through sales.
- Developing communication skills, including questioning, listening, and negotiating.
- The art of storytelling.
- Adding value to a product through emotional connection.

Section 6: Cross-Cultural Communication

- Cross-cultural competency.
- Modifying products or services best suits a particular culture’s wants and demands.
- Complying with internal business customs and etiquette.
- Establishing mutual expectations of business functions and transactions.
- Secrets of diplomatic communication.

Section 7: Leading Efficiently in a Global Market

- Examining how market trends fluctuate depending on region and customer needs.
- Hiring the right talent based on various factors – communication strength, sales competency, cultural awareness, and experience.
- Creating action plans detailing expectations, goals, objectives, and desired performance levels.
- The importance of stress and time management.
- Building and managing positive relationships within the workplace and mitigating conflict.

تفاصيل الشهادة

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

إدارة الموارد البشرية HR, القيادة والإدارة, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



Multicultural Teams: Embracing Diversity for Success in 2025

Learn how to effectively manage multicultural teams by fostering cultural awareness, open communication, and inclusivity. Explore the benefits of diversity and discover the best .practices to create a harmonious and innovative work environment

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/gAWqYz5PsXs?si=mviiXppjoKWjppZk