

### مقدمة:

يتم في هذا البرنامج فهم صفات مدير المبيعات المتميز و المعتمد من خلال حصوله على المهارات اللازمة لمواجهة تحديات السوق العصري

### أهداف الدورة:

- فهم صفات مدير المبيعات المتميز لمواجهة تحديات السوق العصري
- تخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق
- استخدام نماذج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج المبيعات
- تدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والأرباح
- استخدام القدرات القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات
- مراجعة أداء المبيعات واستخدام نماذج تقييم أداء المبيعات

### محاور الدورة:

- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلى بها فريق المبيعات
- نموذج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها مدراء المبيعات
- دور البيع الشخصي في المزيج التسويقي
- العلاقة بين التسويق و البيع

- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليل SWOT
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكل ونشر فريق المبيعات
- تصميم وتخصيص وإدارة الأقاليم
- إدارة الحسابات الرئيسية

- بيئة الأعمال المتغيرة
- فهم سيكولوجية المشتري
- خصائص البائعين الناجحين
- التعرف على مكونات عملية البيع
- البيع بمنهجية (ASAP)
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الموجه نحو العملاء
- إدارة علاقات العملاء (CRM)
- كفاءات إدارة المبيعات
- استقطاب أفراد فريق المبيعات

### لغة التدريب:

عربي / انجليزي

### أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الأدوار

- أهمية وجود برنامج اختيار جيد
- استقطاب وتوظيف أفراد فريق المبيعات
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
- تطوير وتنفيذ برامج تدريب لفريق المبيعات
- تقنيات التدريب
- عملية التدريب الميداني
- قيادة الفريق والتحفيز
- دورة تطوير الفريق
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات للحصول على أداء عالي
- عملية توجيه فريق المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- مبادئ التحفيز
- مزيج العوامل المحفزة
- إدارة أداء فريق المبيعات
- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعال
- معايير التقييم المبني على النتائج
- معايير التقييم المبني على المساهمة
- المقاييس النوعية للأداء
- المقاييس الكمية للأداء
- نماذج تقييم المبيعات

### لمن هذه الدورة:

موظفي و مدراء المبيعات والمدراء التنفيذيون الذين لديهم الرغبة في تحسين أداء فريقهم والإنتاجية والربحية. بالإضافة إلى المدراء الذين يرغبون في زيادة القيمة التي يقدموها لمندوبي المبيعات والشركة وأخصائيو المبيعات الجدد أو مدراء المبيعات المحتملين.