



## إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

المنامة (البحرين) - Bahrain Seef Suites Fraser

18-11-2024

## إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

رمز الدورة : MS35 : تاريخ الإنعقاد : 18-11-2024 دولة الإنعقاد : المنامة (البحرين) Bahrain Seef Suites Fraser - رسوم الإشتراك : 3300 £

### المقدمة

إدارة المبيعات هي عملية توظيف وتدريب وتحفيز موظفي المبيعات وتنسيق العمليات عبر قسم المبيعات وتنفيذ استراتيجية مبيعات وتماسكة تدفع إيرادات الأعمال. المبيعات هي شريان الحياة لأي مؤسسة وإدارة عملية المبيعات هي واحدة من أهم وظائف أي عمل تجاري.

ستساعدك عملية إدارة المبيعات الفعالة على توفير تجربة أفضل لعملائك، ليصبح لديهم ميل أكبر نحو شراء منتجك أو خدماتك، كما تساعد الإدارة الفعالة للمبيعات الشركات على خلق سمعة حسنة أفضل لشركتك.

يعد فريق المبيعات داخل المؤسسة كياناً قوياً، فهم وجه العمل القادر على تكوين علاقات العملاء وسمعة الأعمال أو هدمها، إذ يحتاج فريق المبيعات إلى التركيز والتوجيه والنشاط والمشاركة ما يتطلب وجود مديري مبيعات ماهرين بارعين في ارتداء قبعات عديدة يتطلبها الدور لتحقيق الأهداف التي تزداد صعوبةً.

يمنح هذا البرنامج الشامل في خوسه أيام المعرفة والمهارات الأساسية لمديري المبيعات والمشرفين المسؤولين عن المبيعات والتخطيط الفعال لها. وتتناول الدورة كيفية تطوير عملية استراتيجية المبيعات الخاصة بك، وتحديد فريقك في المبيعات وبناءه، وفهم القويمة في إدارة المبيعات، ودوافع المهيزة التنافسية.

### تهنك هذه الدورة التدريبية إكتساب التالي:

- إعطاء وتلقي مقترحات.
- إجراء محادثات شجاعة.
- إدارة اجتماعات فريق المبيعات بشكل فعال.
- التدريب الفعال للفريق.
- إدارة أنشطة الاستبدال.
- بناء الثقة والعلاقات القوية مع العملاء.

### أهداف دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول إدارة المبيعات: تطوير الموظفين، سيتوكن المشاركون من:

- فهم عملية التحفيز بهارة وقيادة فريق من الأفراد النشطين.
- عقد اجتماعات مبيعات محفزة تؤدي إلى نتائج مبهوسة وتحفز الموظفين إلى الرغبة في العمل بصورة جيدة.
- وصف كيف يبدو فريق المبيعات الناجح وخصائص مدير المبيعات الفعال.
- وضع توقعات واضحة وقابلة للتحقيق في التقارير المباشرة وذلك للإهام الفريق على تحقيق النجاح.
- تدريب الموظفين وتوجيههم لتطوير فريق راجح.
- توظيف متخصصي المبيعات ذوي النداء العالي بكفاءة.

### منهجية دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

يعتمد البرنامج في المقام النول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة .

ولعب الأدوار ، والنلعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتهيز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون جهودهم بالعمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي وهباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

## تأثير دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين على المؤسسة

سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:

- تحسين مهارات المبيعات
- تعزيز المهارات القيادية
- تعزيز التفاعل والتعاون
- تحسين التخطيط والتنظيم

## التأثير الشخصي لإدارة المبيعات: تطوير الموظفين

حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية:

- تحسين المهارات الفنية
- تعزيز مهارات القيادة
- تعزيز روح الفريق والتعاون
- تنمية مهارات التواصل

## الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لهجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- مديري المبيعات الذين تم ترقيتهم حديثاً.
- مديري المبيعات ذوي الخبرة، والمعيينين حديثاً، والمحتولين، بالإضافة إلى كبار المتخصصين في المبيعات الساعين للحصول على تقدير وتعوق لقيادة المبيعات.
- جميع وتخصصي المبيعات الذين يطمحون للارتقاء إلى مناصب إدارة المبيعات.
- يشارك في إدارة مندوبي المبيعات ويريد اكتساب المعرفة بطريقة منظمة تساعد في تطوير الموظفين والفرق في أقصر وقت ممكن.

## محاور الدورة

### اليوم الأول

- فريق المبيعات الخاص بك.
- مديري المبيعات الفعالة.

- وظائف إدارة المبيعات.
- بناء الثقة في فرق المبيعات.
- كيف تبدو فرق المبيعات الناجحة؟

## اليوم الثاني

- عهية التوظيف.
- تحديد الاهداف قصيرة المدى وطويلة المدى.
- عهية الاختيار.
- القيادة بالقدوة.
- توقعات الوظيفة.

## اليوم الثالث

- تدريب ووظيفي المبيعات.
- عهية التدريب.
- بناء الثقة في قيادتك.
- القادة الفعالون.
- التوجيه والتدريب.
- كيف تكسب الناس إلى جانبك.

## اليوم الرابع

- نظرية هيرزبرج في التحفيز.
- ها يهكنك فعله لتحفيز فريقك.
- أهمية التحديات.

## اليوم الخامس

- إجراءات لتوضيح الاهداف في الاجتماعات.
- خطة العمل الشخصية الخاصة بك.
- خطوات التحضير للاجتماع المبيعات.
- المبادئ التوجيهية للاجتماع المبيعات الفعال.