



إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

سنغافورة -

03-02-2025

إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

رمز الدورة : MS35 : تاريخ الإنعقاد : 03-02-2025 دولة الإنعقاد : سنغافورة - رسوم الإشتراك : 4900 £

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 خمسة 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 وبنائه، 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 ملموسة 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 الأداء العالي بكفاءة.

منهجية دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

يعتمد البرنامج في المقام الأول 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 لهجوع واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- مهيري المبيعات الذين تم ترقيتهم حديثاً.
- مهيري 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.
- مهيري 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 بالقوة.
- 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 يهكك 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.