



الفعال الدورة التدريبية: إدارة الأداء البيعي وتحسين أداء فرق المبيعات

Ref: #SAL9814



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



وتحسين أداء فرق تحقيق الأهداف البيعية كافية، بل أصبح من الضروري في عالم الأعمال المتسارع اليوم، لم تعد القدرة على تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من المبيعات بفعالية لضمان النمو المستدام والميزة فهم آليات إدارة الأداء البيعي كافة جوانب تحليل وتقييم وتطوير أداء فرق المبيعات، نهجاً متكاملًا يغطي Big Ben Training Center التنافسية. تعتمد الدورة على أحدث الممارسات ووصولاً إلى تطبيق استراتيجيات تحفيز فريق بدءاً من تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs، مما كتاب بارزين مثل نيل راكمهام (Neil Rackham)، الذي العالمية في مجال إدارة المبيعات، وتستلهم رؤى من المبيعات. وتحقيق مبيعات أكثر فعالية. يوفر للمشاركين منظوراً عميقاً حول كيفية بناء أسس مفهوم البيع الاستشاري Spin Selling، بذكاء، وتحديد نقاط القوة والضعف في الأداء الفردي سيتعلم المتدربون كيفية تحليل البيانات البيعية علاقات قوية مع العملاء صقل مهارات مندوبي المبيعات. كما ستركز الدورة على أهمية التدريب والجماعي، وتطوير خطط عمل ملموسة لتحقيق أهداف ببراعة. سيكتشف المشاركون أيضاً كيفية المبيعات، وتعزيز قدراتهم على التفاوض وإدارة المستمر وورش عمل المبيعات في تحسين تجربة العميل التكنولوجيا وأتمتة عمليات البيع لزيادة الإنتاجية بناء فرق مبيعات عالية الأداء، وكيفية توظيف الاعتراضات في المبيعات وتعزيز ولائهم، وتقليل الجهد، مما يمكنهم من



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديرو المبيعات
- قادة فرق المبيعات
- مندوبو المبيعات ذوو الخبرة
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة
- مديرو الحسابات الرئيسية
- مديرو التسويق الذين يتعاونون مع فرق المبيعات
- المحللون التجاريون
- المشرفون على المبيعات

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة
- قطاع الخدمات المالية
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات
- قطاع العقارات
- قطاع الاتصالات
- قطاع الصناعات التحويلية
- القطاع الصحي
- قطاع التعليم والتدريب
- قطاع السيارات
- الهيئات الحكومية وما في حكمها

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة المبيعات^١
- إدارة تطوير الأعمال^١
- إدارة التسويق^١
- إدارة خدمة العملاء^١
- إدارة الموارد البشرية (للتدريب والتطوير)^١
- الإدارة التنفيذية^١
- إدارة العمليات^١
- إدارة تحليل البيانات^١

أهداف الدورة التدريبية^١

أتقن المهارات التالية^١: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- تحليل مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات بفعالية^١
- تحديد نقاط القوة والضعف في أداء فرق المبيعات^١
- تطوير استراتيجيات لزيادة المبيعات وتحقيق الأهداف^١
- بناء وتحفيز فريق مبيعات عالي الأداء^١
- تطبيق أدوات قياس أداء المبيعات وتقييمه^١
- مستتيرة^١ استخدام تحليل البيانات البيعية لاتخاذ قرارات
- النهاية^١ إدارة دورة المبيعات بكفاءة من البداية إلى
- تحسين إنتاجية المبيعات من خلال أتمتة العمليات^١
- تطوير مهارات التفاوض والإقناع لدى فريق المبيعات^١
- التعامل مع اعتراضات العملاء بذكاء^١

منهجية الدورة التدريبية^١



تطبيق عملي على منهجية تفاعلية وشاملة، مصممة من Training Center تعتمد هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN البيعي وتحسين أداء فرق للمفاهيم النظرية. تبدأ كل وحدة بمقدمة نظرية قوية لضمان أقصى استفادة للمشاركين من خلال مختلف القطاعات والصناعات، مما يتيح للمشاركين فرصة المبيعات، تتبعها دراسات حالة واقعية مستمدة من حول إدارة الأداء معقدة المبيعات. سيتم تشجيع العمل الجماعي من خلال تقسيم تحليل سيناريوهات حقيقية وتطبيق أدوات قياس أداء زيادة المبيعات، وبناء فرق مبيعات متعلقة بتحليل أداء فريق المبيعات، وتطوير المشاركين إلى مجموعات صغيرة لحل مشكلات وتطوير تمارين عملية، ومناقشات مفتوحة، وعصف ذهني لتوليد عالية الأداء. تتخلل الدورة جلسات تفاعلية تتضمن استراتيجيات ومستمر لجميع المشاركين، مهاراتهم في التفاوض وإدارة اعتراضات العملاء. سيتم أفكار مبتكرة في تحفيز فريق المبيعات مجالات التحسين في أدائهم البيعي. نركز مما يساعدهم على فهم نقاط القوة والضعف لديهم تقديم تغذية راجعة بناءة الاستفادة من أتمتة عمليات البيع لزيادة الكفاءة أيضاً على استخدام التكنولوجيا في المبيعات وكيفية وتحديد

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

فريق المبيعات: الوحدة الأولى: أسس إدارة الأداء البيعي وتحليل



- مقدمة شاملة لإدارة الأداء البيعي وأهميتها.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات (KPIs).
- تقنيات جمع وتحليل البيانات البيعية.
- فهم دورة المبيعات وتأثيرها على الأداء.
- أدوات قياس وتقييم أداء المبيعات.
- تحليل سلوك العملاء الشرائي وتأثيره على الأداء.
- أهمية التنبؤ بالمبيعات ووضع الأهداف.

المبيعات: الوحدة الثانية: استراتيجيات تحسين أداء فرق

- تطوير خطط المبيعات وتحقيق الأهداف.
- بناء فرق مبيعات عالية الأداء.
- أساليب تحفيز فريق المبيعات.
- تطوير مهارات التفاوض والإقناع.
- إدارة اعتراضات العملاء بفعالية.
- تقنيات البيع الحديثة والمبتكرة.
- ورش عمل المبيعات لتطوير المهارات.

المبيعات: الوحدة الثالثة: تقييم الأداء الفردي والجماعي في

- نماذج تقييم أداء مندوبي المبيعات.
- تحليل الفجوات في الأداء البيعي.
- وضع خطط التطوير الفردي والجماعي.
- التدريب المستمر لتطوير المهارات البيعية.
- بناء نظام مكافآت فعال.
- إدارة الأداء من خلال الملاحظة والتوجيه.
- تقارير أداء المبيعات الشاملة.



المبيعات، الوحدة الرابعة: التكنولوجيا وأتمتة عمليات

- المبيعات، استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) في
- أتمتة عمليات البيع لزيادة الكفاءة،
- أدوات تحليل البيانات البيعية المتقدمة،
- الذكاء الاصطناعي في تحسين أداء المبيعات،
- البيع الاجتماعي والتسويق الرقمي لدعم المبيعات،
- تقنيات البيع عن بعد والاجتماعات الافتراضية،
- تحسين تجربة العميل في المبيعات عبر التكنولوجيا،

وتطوير الأعمال، الوحدة الخامسة: القيادة الفعالة في إدارة المبيعات

- دور القائد في تحفيز وتوجيه فريق المبيعات،
- تطوير استراتيجيات التسعير الفعالة،
- إدارة مناطق البيع وتوزيع الأهداف،
- بناء علاقات استراتيجية مع العملاء،
- تحليل المنافسين وتحديد الميزة التنافسية،
- إدارة الأزمات في المبيعات،
- الابتكار في استراتيجيات المبيعات،

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة،

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

المدى الطويل؟ أهداف المبيعات قصيرة المدى وتطوير فريق مبيعات كيف يمكن للمؤسسات تحقيق التوازن الأمثل بين تحقيق مستدام وعالي الأداء على

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



تقتصر على تقديم المفاهيم والفريد في إدارة الأداء البيعي وتحسين أداء فرق تتميز هذه الدورة التدريبية بمنهجها المتكامل شاملاً العملي والرؤى القابلة للتنفيذ. نبتعد عن التركيز النظرية فحسب، بل نركز بشكل كبير على التطبيق المبيعات، حيث لا عملية من واقع السوق، مما يمكن تكييفه مع أي بيئة عمل. يتميز المحتوى بعمق على أدوات محددة ونقدم بدلاً من ذلك إطاراً ببراعة وتحديد مجالات التحسين في فريقهم. يمكن المشاركين من تحليل مؤشرات الأداء الرئيسية أكاديمي مستنير بأمثلة الدورة تميزت بتقديم فرق مبيعات عالية الأداء من خلال تحفيز فريق نركز على تطوير استراتيجيات زيادة المبيعات وبناء للمبيعات لاتخاذ قرارات مستنيرة، بالإضافة إلى فهم عميق لآليات تحليل البيانات البيعية وكيفية المبيعات بشكل فعال. كما أن تعزيز من قدرات مندوبي المبيعات، استكشاف تقنيات التفاوض وإدارة الاعتراضات التي استخدامها