



**لقيادة فرق الدورة التدريبية: المبيعات الاحترافية لمديري
وتحقيق الأهداف ومشرفي المبيعات - استراتيجيات متقدمة
البيع**

Ref: #SAL4385



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

خاص لمديري رؤى عميقة واستراتيجيات متقدمة في Training Center تقدم هذه الدورة التدريبية المتخصصة من BIG BEN نحو تحقيق أقصى مستويات ومشرقي المبيعات الطموحين الذين يسعون لتعزيز مجال المبيعات الاحترافية، موجهة بشكل المبيعات مجرد عملية إتمام صفقات، بل هي فن وعلم النجاح. في عالم الأعمال التنافسي اليوم، لم تعد أدائهم وقيادة فرقهم والممارسات العالمية في السوق، والقدرة على بناء علاقات مستدامة. تعتمد يتطلب فهماً عميقاً للسلوك البشري، ديناميكيات مثل ديفيد ماكميلان (David McMullan)، إدارة المبيعات، مستلهمة من أعمال رواد الفكر في الدورة على أحدث النظريات اللازمة استراتيجيات التفاوض الفعالة. يركز البرنامج على الذي قدم إسهامات قيمة في فهم نفسية البيع وتطوير هذا المجال مهارات التفاوض لديهم ولدى لتحليل السوق، تحديد فرص النمو، تطوير استراتيجيات تزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات وكيفية بناء فريق مبيعات عالي الأداء ومحفز، فرقهم. ستكتشفون كيف يمكنكم تحويل التحديات إلى بيع مبتكرة، وتحسين المحددة، قادر على تجاوز التوقعات وتحقيق أهداف المبيعات فرص،

لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- لتطوير مهاراتهم القيادية في المبيعات، مديري المبيعات الحاليين والمستقبليين الذين يسعون
- المهني في مجال المبيعات الاحترافية، مشرفي المبيعات الذين يطمحون للارتقاء بمسارهم
- المبيعات الفعالة، قادة الفرق الذين يرغبون في فهم أعمق لديناميكيات
- الراغبين في تعزيز استراتيجيات مبيعاتهم، رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة
- أدائهم في المبيعات وتوسيع شبكة عملائهم، المتخصصين في تطوير الأعمال الذين يسعون لتحسين

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- مبيعات متطورة لمنتجاته وخدماته، القطاع المالي والمصرفي الذي يتطلب استراتيجيات
- منافسة شديدة في المبيعات، قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي يشهد
- المبيعات وبناء العلاقات، صناعة التأمين التي تعتمد بشكل كبير على مهارات
- واستراتيجيات مبيعات احترافية، قطاع العقارات الذي يحتاج إلى قدرات تفاوض عالية
- قنوات التوزيع والمبيعات لديها، الشركات الصناعية والتصنيعية التي تسعى لتحسين
- كفاءة أقسام المبيعات أو الشراء لديها، الهيئات الحكومية وما في حكمها التي تهدف لتعزيز

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإيرادات والأرباح، أقسام المبيعات وتطوير الأعمال التي تسعى لزيادة
- لتحقيق الأهداف المشتركة، إدارات التسويق التي تتعاون بشكل وثيق مع المبيعات
- العملاء إلى فرص مبيعات، أقسام خدمة العملاء التي تهدف إلى تحويل استفسارات
- موظفي المبيعات لديها، إدارات التدريب والتطوير التي تسعى لرفع كفاءة
- بيانات المبيعات لاتخاذ القرارات، الأقسام الاستراتيجية والتخطيط التي تعتمد على

أهداف الدورة التدريبية:

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



- المبيعات الصعبة، تطوير استراتيجيات مبيعات متقدمة لتحقيق أهداف
- مبيعات فعالة، تحليل سلوك العملاء وتحديد نقاط الألم لتقديم حلول
- مجال المبيعات، تحسين مهارات التفاوض وإبرام الصفقات الكبرى في
- لتحقيق الأهداف، بناء وإدارة فرق مبيعات عالية الأداء ومتحفزة
- وتحديد فرص التحسين، استخدام أدوات تحليل البيانات لتقييم أداء المبيعات
- ولاء العملاء، تطبيق أفضل الممارسات في خدمة ما بعد البيع لضمان
- المبيعات الاحترافية، تطوير خطط عمل شخصية لتعزيز الأداء في مجال

منهجية الدورة التدريبية:



بين منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، مصممة لضمان أقصى يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة على المبيعات الاحترافية، والأنشطة المحاضرات النظرية المدعومة بأحدث الأبحاث قدر من الاستفادة للمشاركين. تجمع المنهجية المشاركين على المشاركة الفعالة في المناقشات العملية التي تحاكي سيناريوهات بيع حقيقية. سيتم والدراسات في مجال المشاركين زملائهم والمدرّب. تتضمن الدورة دراسات حالة معمقة الجماعية، حيث يمكنهم تبادل الخبرات والتحديات مع تشجيع التركيز على العمل الجماعي من على تطبيق المفاهيم النظرية في سياقات عملية من مختلف القطاعات والصناعات، مما يساعد تطوير استراتيجيات مبيعات مشتركة وممارسة مهارات خلال ورش عمل تطبيقية، حيث يتمكن المشاركون من متنوعة. كما سيتم المنهجية إلى قبل المدرّب، مما يتيح للمشاركين تحديد نقاط القوة التفاوض. سيتم توفير تغذية راجعة بناءة ومستمرة من العملية اللازمة ليصبحوا قادة مبيعات تمكين المشاركين من اكتساب المعرفة النظرية لديهم ومجالات التحسين. تهدف هذه أهداف المبيعات المحددة متميزين قادرين على قيادة فرقهم نحو النجاح وتحقيق المهارات

خريطة المحتوى التدريبي (معاور الدورة التدريبية):

البيع الوحدة الأولى: أسس المبيعات الاحترافية وقيادة فرق



- المفاهيم الأساسية للمبيعات الاحترافية.
- الأهداف، دور مدير المبيعات ومشرف المبيعات في تحقيق
- أنماط القيادة الفعالة في فرق المبيعات.
- تحديد أهداف المبيعات الذكية والممكنة.
- بناء ثقافة مبيعات إيجابية ومحفزة.
- تحليل السوق وتحديد الفرص البيعية الجديدة.
- المبيعات، فهم دورة حياة المنتج وتأثيرها على استراتيجيات

وتحليل العملاء، الوحدة الثانية: استراتيجيات المبيعات المتقدمة

- تطوير استراتيجيات البيع المبتكرة.
- تحليل سلوك العملاء ونماذج الشراء.
- تحديد احتياجات العملاء الخفية والظاهرة.
- تقنيات الاستماع النشط وطرح الأسئلة الذكية.
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء.
- التعامل مع اعتراضات العملاء بفعالية.
- تقنيات الإغلاق المتقدمة للصفقات.

الأداء، الوحدة الثالثة: مهارات التفاوض الفعال وإدارة

- أساسيات التفاوض في المبيعات.
- تقنيات التفاوض الفوز-فوز.
- إدارة الصفقات الكبيرة والمعقدة.
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في المبيعات.
- تقييم أداء فريق المبيعات بشكل دوري.
- تطوير خطط تحسين الأداء الفردية والجماعية.
- تحفيز فرق المبيعات لتحقيق أقصى إمكاناتهم.



البيانات، الوحدة الرابعة: التكنولوجيا في المبيعات وإدارة

- بفعالية، استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء ((CRM)
- أدوات تحليل بيانات المبيعات واستخلاص الرؤى.
- التنبؤ بالمبيعات وتحديد الاتجاهات المستقبلية.
- التسويق الرقمي ودوره في دعم المبيعات.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في البيع.
- أتمتة عمليات المبيعات لزيادة الكفاءة.
- حماية البيانات والخصوصية في عمليات المبيعات.

الوحدة الخامسة: تطوير الذات والقيادة في المبيعات.

- الذكاء العاطفي لمديري المبيعات.
- مهارات الاتصال الفعال في البيع.
- بناء فرق عمل قوية ومتماسكة.
- إدارة الوقت وتحديد الأولويات في المبيعات.
- التعامل مع الضغوط والتحديات في مجال المبيعات.
- التفكير الاستراتيجي في تحقيق أهداف المبيعات.
- التخطيط للمسار الوظيفي في المبيعات الاحترافية.

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:

في بيئة سوق متقلبة؟ الأهداف قصيرة المدى وبناء علاقات عملاء طويلة كيف يمكن لمدير المبيعات أن يوازن بين تحقيق الأمد مستدامة

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



الأساسية لتركز على بناء وعميقة للمبيعات الاحترافية من منظور قيادي، تتجاوز تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية شاملة نحن لا نقدم أدوات جاهزة فحسب، بل نركز القدرات الاستراتيجية والتكتيكية لمديري ومشرفي مجرد تعليم تقنيات البيع تمكنهم من فهم ديناميكيات السوق المعقدة وتصميم على تمكين المشاركين من تطوير عقلية تحليلية ونقدية للمبيعات. النظرية على تحدياتهم عملية غنية من سيناريوهات بيع واقعية، تتيح استراتيجيات مبيعات مخصصة. تقدم الدورة أمثلة في المبيعات، مستفيدين من أحدث النظريات اليومية. نركز بشكل خاص على الجانب الأكاديمي للمشاركين تطبيق المفاهيم التركيز على تطوير عالية. هذا المزيج الفريد من المعرفة الأكاديمية والدراسات لتقديم محتوى ذي قيمة علمية وعملية والبحثي وقادرة على إحداث فرق حقيقي في أداء المهارات القيادية وإدارة فرق المبيعات، يجعل هذه والتطبيق العملي، بالإضافة إلى الاحترافية المشاركين ونجاح فرقهم في مجال المبيعات الدورة متميزة