



النمو المستدام الدورة التدريبية: المبيعات الفعالة للمشاريع والابتكار الصغيرة والمتوسطة: استراتيجيات

Ref: #SAL7606



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تواجه تحديات فريدة تتطلب الرئيسي للنمو والاستمرارية، خاصة في المشاريع تُعدّ المبيعات عصب أي عمل تجاري، وهي المحرك التدريبية، المقدمة من BIG BEN Training Center، استراتيجيات مبيعات مبتكرة ومرنة. هذه الدورة الصغيرة والمتوسطة التي لا يقتصر على إغلاق قدراتهم البيعية وتحقيق أقصى إمكانات النمو. نحن تقدم للمشاركين رؤى عميقة وأدوات عملية لتعزيز احتياجات السوق المتغيرة، وتكييف الصفقات، بل يتعداه إلى بناء علاقات قوية ومستدامة نؤمن بأن النجاح في المبيعات (نمو المشروع. من منظور أكاديمي، يُشدد البروفيسور استراتيجيات البيع لتناسب مع كل مرحلة من مراحل مع العملاء، وفهم في تحقيق الأهداف الحديث، على أهمية المزيج التسويقي المتكامل الذي ، أحد رواد التسويق (Philip Kotler) فيليب كوتلر بدءاً من فهم سلوك العميل وتحديد القيمة التنظيمية. هذه الدورة تغطي الجوانب الأساسية تلعب فيه المبيعات دوراً حيوياً والمتوسطة. سيتعلم علاقات العملاء، مع التركيز على تطبيقات عملية المقترحة، وصولاً إلى التفاوض الفعال وإدارة للمبيعات، واستخدام التقنيات الحديثة المشاركون كيفية تحليل بيانات المبيعات، وتطوير خطط تناسب طبيعة المشاريع الصغيرة مشاريعهم نحو آفاق جديدة من النجاح والازدهار. لزيادة كفاءة عمليات البيع، مما يمكنهم من دفع مبيعات استراتيجية،



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- رواد الأعمال الطموحون.
- مديري المبيعات وفرق المبيعات في الشركات الناشئة.
- المتخصصون في تطوير الأعمال.
- المستشارون التجاريون.
- أي شخص يسعى لتعزيز مهاراته في مجال المبيعات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة.
- قطاع الخدمات الاحترافية.
- قطاع التكنولوجيا والشركات الناشئة.
- قطاع التصنيع الصغير.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- قطاع الضيافة والمطاعم.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع الصحة والرعاية.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- قسم المبيعات
- قسم تطوير الأعمال
- قسم التسويق
- قسم خدمة العملاء
- قسم الإدارة العليا
- قسم ريادة الأعمال

أهداف الدورة التدريبية:

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

- والمتوسطة تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة للمشاريع الصغيرة
- تحديد وتحليل احتياجات العملاء المستهدفين بدقة
- والحاليين بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء المحتملين
- إتقان فن التفاوض وإغلاق الصفقات بفاعلية
- الكفاءة استخدام أدوات وتقنيات المبيعات الحديثة لزيادة
- إدارة اعتراضات العملاء وتحويلها إلى فرص
- قياس وتحليل أداء المبيعات لاتخاذ قرارات مستنيرة
- وضع خطط عمل متكاملة لزيادة الإيرادات والأرباح
- تكييف أساليب البيع لتناسب التغيرات في السوق
- بناء فريق مبيعات عالي الأداء وتحفيزه

منهجية الدورة التدريبية:



مع التركيز المكثف على وشاملة، تجمع بين المحاضرات النظرية والعروض تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وحدة لتمكين المشاركين من تطبيق المفاهيم التطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. يتم التقديمية التوضيحية، بتحليل الدورة دراسات حالة واقعية لمشاريع صغيرة ومتوسطة المكتسبة مباشرة في سياقاتهم العملية. ستضمن تصميم كل ورش عمل تفاعلية حيث يمكن التحديات والفرص واقتراح حلول مبتكرة. سيتم تشجيع ناجحة وغير ناجحة، مما يسمح للمشاركين استراتيجيات مبيعات مخصصة. ستقدم جلسات للمشاركين تبادل الخبرات ومناقشة أفضل الممارسات العمل الجماعي من خلال BIG BEN لتلقي تقييم بناء لأدائهم وتحسين مهاراتهم. سيقوم التغذية الراجعة الفردية والجماعية فرصة للمشاركين وتطوير الدورة مسلحين بالمعرفة والأدوات محفزة تدعم الابتكار والتفكير النقدي، مما يضمن أن بتوفير بيئة تعليمية Big Ben Training Center التركيز على تطوير مهارات التفاوض، وإدارة اعتراضات اللازمة لتحقيق نجاح باهر في مجال المبيعات. سيتم يغادر المشاركون الصغيرة والمتوسطة، طويلة الأمد مع العملاء، كل ذلك ضمن سياق يعزز العملاء، وتحليل بيانات المبيعات، وبناء علاقات المبيعات الفعالة للمشاريع

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):



الصغيرة والمتوسطة الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات في المشاريع

- فهم دور المبيعات في نمو الأعمال الصغيرة.
- المشترين، تحديد العملاء المستهدفين وبناء ملفات تعريف
- تطوير القيمة المقترحة الفريدة للمنتجات والخدمات.
- بناء استراتيجيات التسعير الفعالة.
- تحليل سلوك المستهلك وتأثيره على قرارات الشراء.
- أهمية بناء العلاقات مع العملاء.
- مقدمة في دورة المبيعات الكاملة.

وتأهيلهم الوحدة الثانية: استراتيجيات جذب العملاء المحتملين

- تقنيات توليد العملاء المحتملين للمشاريع الصغيرة.
- استخدام التسويق الرقمي في دعم المبيعات.
- تطوير خطط الاتصال الأولى مع العملاء.
- تأهيل العملاء المحتملين وتحديد أولوياتهم.
- أدوات وتقنيات إدارة العملاء المحتملين.
- بناء شبكة علاقات قوية.
- الاستفادة من الإحالات لزيادة المبيعات.

الوحدة الثالثة: فن العرض والتقديم الفعال والتفاوض



- إعداد عروض بيع مقنعة وجذابة
- مهارات العرض والتقديم الاحترافي
- التعامل مع اعتراضات العملاء بفاعلية
- تقنيات التفاوض المتقدمة لإغلاق الصفقات
- بناء الثقة والمصداقية خلال عملية البيع
- أمثلة عملية لحوارات البيع الناجحة
- تحليل استراتيجيات التفاوض المختلفة

ومتابعة ما بعد البيع الوحدة الرابعة: إدارة علاقات العملاء ((CRM))

- أهمية إدارة علاقات العملاء في النمو المستدام
- المناسبة اختيار وتطبيق أنظمة إدارة علاقات العملاء ((CRM))
- استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء وزيادة ولائهم
- التعامل مع شكاوى العملاء وتحويلها إلى فرص
- بناء برامج الولاء والمكافآت
- قياس رضا العملاء
- استراتيجيات البيع الإضافي والبيع المتقاطع

المستقبلية الوحدة الخامسة: قياس الأداء وتطوير خطط المبيعات

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للمبيعات
- تحليل بيانات المبيعات وتحديد الاتجاهات
- وضع خطط مبيعات استراتيجية قابلة للقياس
- تحفيز فريق المبيعات وتدريبه
- التكيف مع التغيرات في السوق وتحدياته
- التنبؤ بالمبيعات ووضع الميزانيات
- التخطيط للنمو المستقبلي للمبيعات



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 عصر التحول المحدودة، أن تتفوق على الشركات الكبرى في بناء كيف يمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، ذات الموارد الرقمي؟ علاقات قوية ومستدامة مع عملائها

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



حلولاً عملية وقابلة يركز بشكل خاص على احتياجات وتحديات المشاريع تتميز هذه الدورة التدريبية بتصميمها الفريد الذي المشكلات التي تواجهها هذه المشاريع، للتطبيق الفوري. نحن لا نقدم مجرد مفاهيم نظرية، بل الصغيرة والمتوسطة، مقدمة الدورة على تطوير مهارات البيع الشخصي، وتقنيات ونقدم رؤى عملية مستمدة من تجارب واقعية. ستركز نغوص في صميم على عكس الدورات قرارات بيع ذكية، بالإضافة إلى استراتيجيات بناء التفاوض المتقدمة، وكيفية استخدام البيانات لاتخاذ للمبيعات الفعالة، والتي يمكن التي قد تركز على أدوات محددة، فإن هذه الدورة تركز علاقات طويلة الأمد مع العملاء. من بناء خطط مبيعات مخصصة لمشاريعهم، تكييفها مع أي صناعة أو سياق تجاري. سيتمكن على المبادئ الأساسية مما يجعلهم قادة في مجال المبيعات داخل مؤسساتهم. وتحديد فرص النمو، والتغلب على العقبات الشائعة، المشاركون مبيعات مشاريعهم إلى مع التركيز على الأمثلة الملهمة، يضمن أن يكون إن الجمع بين الخبرة الأكاديمية والتطبيق العملي، مستويات غير مسبقة المشاركون مجهزين تماماً لدفع