



الإنجازات - الدورة التدريبية: قيادة فرق المبيعات عالية الأداء تطوير الكفاءات وتحقيق

Ref: #SAL8728



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يسعون إلى صقل مهاراتهم التدريبية الشاملة المصممة خصيصاً لقادة فرق يقدم Big Ben Training Center هذه الدورة تركز هذه الدورة على تزويد المشاركين في قيادة فرق المبيعات عالية الأداء وتحقيق نتائج المبيعات الطموحين الذين التوقعات. ستغطي مبيعات فعالة، ووضع مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) بالمعرفة والأدوات اللازمة لتطوير استراتيجيات استثنائية. المهارات القيادية، وتعزيز بيئة عمل إيجابية الدورة مفاهيم متقدمة في إدارة الأداء، وتطوير دقيقة، وتحفيز فرقهم ليتجاوزوا (، الحائز على المبيعات، مستفيدين من رؤى خبراء مثل البروفيسور ومحفزة. سندرس أحدث النظريات والممارسات في قيادة في فهم السلوك البشري وعمليات اتخاذ جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية، والذي قدم دانيال كانيمان (Daniel Kahneman) المبيعات وتحسين أدائهم. تهدف الدورة إلى تمكين القرار، وهي مفاهيم جوهرية في فهم دوافع فرق إسهامات جليلة والقدرة على التكيف مع تحديات السوق المتغيرة. القادة من بناء فرق مبيعات قوية تتمتع بالمرونة

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- مديرو المبيعات
- قادة فرق المبيعات
- المشرفون على المبيعات
- مديرو الحسابات الرئيسيون
- مديرو تطوير الأعمال
- رواد الأعمال الذين يديرون فرق مبيعات
- المبيعات المحترفون الذين يسعون لتولي مناصب قيادية في

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الخدمات المالية
- قطاع التكنولوجيا والاتصالات
- قطاع الرعاية الصحية
- قطاع العقارات
- قطاع التجزئة والجملة
- قطاع التصنيع
- قطاع الاستشارات
- الهيئات الحكومية وما في حكمها

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات
- إدارة تطوير الأعمال
- إدارة التسويق
- إدارة خدمة العملاء
- إدارة الموارد البشرية (للمعنيين بتطوير القادة)
- إدارة الاستراتيجية



أهداف الدورة التدريبية:

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

- لفرق المبيعات: تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) الفعالة
- فريق المبيعات: تطوير استراتيجيات تحفيز مبتكرة لزيادة إنتاجية
- وتجاوزها: قيادة فرق المبيعات لتحقيق أهداف المبيعات المحددة
- بناء ثقافة أداء عالٍ ضمن فرق المبيعات
- تحليل بيانات المبيعات لاتخاذ قرارات استراتيجية
- حلول مبتكرة: تحديد التحديات الشائعة في قيادة المبيعات وتقديم
- الجدد وذوي الخبرة: تطبيق أفضل الممارسات في التدريب والتوجيه للموظفين

منهجية الدورة التدريبية:



استفادة للمشاركين. منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، تجمع بين النظرية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة في قيادة المبيعات، ومناقشات جماعية تتضمن المنهجية مزيماً من المحاضرات التفاعلية التي والتطبيق العملي لضمان أقصى مبيعات تخصيص جزء كبير من الدورة لدراسات الحالة مفتوحة لتبادل الخبرات والرؤى بين المشاركين. سيتم تقديمها خبراء عمل عملية وتمارين محاكاة حقيقية وتطبيق المفاهيم النظرية لحل المشكلات. كما الواقعية، حيث سيتم تحليل سيناريوهات المهارات المكتسبة في بيئة آمنة ومحفزة. تحاكي تحديات بيئة المبيعات اليومية، مما يتيح لهم سيشارك المتدربون في ورش المكتسبة المشاركين على تحسين أدائهم. الهدف هو تمكين سيتم توفير تغذية راجعة فردية وجماعية لمساعدة ممارسة بشكل فوري وفعال في بيئات عملهم، المشاركين من تطبيق المعرفة والمهارات

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس قيادة فرق المبيعات عالية الأداء



- فهم دور قائد فريق المبيعات.
- تحديد سمات القائد الفعال في المبيعات.
- بناء فرق مبيعات قوية ومتكاملة.
- تطوير رؤية واضحة لأداء الفريق.
- إدارة التوقعات وتحديد الأهداف.
- أهمية التواصل الفعال في القيادة.
- التعامل مع التحديات الشائعة في إدارة الفرق.

واستراتيجيات القياس الوحدة الثانية: مؤشرات الأداء الرئيسية ((KPIs

- أهمية مؤشرات الأداء في المبيعات.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية الفعالة.
- تتبع وقياس أداء فريق المبيعات.
- تحليل بيانات المبيعات.
- استخدام البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- أدوات وتقنيات قياس الأداء.
- مراجعة الأداء الدوري وتقديم التغذية الراجعة.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات تحفيز فريق المبيعات

- فهم دوافع فريق المبيعات.
- تطبيق نظريات التحفيز في بيئة المبيعات.
- تصميم برامج حوافز ومكافآت فعالة.
- بناء ثقافة تقدير وإيجابية.
- التعامل مع التحديات التحفيزية.
- تشجيع التعاون والعمل الجماعي.
- تطوير مسارات مهنية للموظفين.



وتدريبهم الوحدة الرابعة: تطوير مهارات فريق المبيعات

- تحديد احتياجات التدريب لفريق المبيعات.
- تصميم برامج تدريبية فعالة.
- توفير التوجيه والإرشاد المستمر.
- تقييم فعالية التدريب.
- تطوير مهارات التفاوض والإقناع.
- مهارات بناء العلاقات مع العملاء.
- التعامل مع اعتراضات العملاء.

الوحدة الخامسة: إدارة الأداء والتطوير المستمر

- إدارة الأداء الفردي والجماعي.
- تحديد مجالات التحسين.
- وضع خطط التطوير الشخصي.
- التعامل مع الأداء الضعيف.
- تعزيز بيئة التعلم المستمر.
- مواجهة التحديات الحديثة في المبيعات.
- التخطيط الاستراتيجي لنمو 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:

في بيئة سوق الأهداف قصيرة المدى وتطوير قدرات الفريق على المدى كيف يمكن لقائد فريق المبيعات الموازنة بين تحقيق متغيرة؟ الطويل لضمان استدامة الأداء العالي

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



لا تقتصر الدورة الجانب العملي والتطبيقي، وتقديم رؤى قابلة للتنفيذ تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العميق على فرصة فريدة لتطبيق هذه المفاهيم من خلال على تقديم المفاهيم النظرية فحسب، بل توفر الفوري في بيئة العمل الواقعية. أداء رئيسية سوق المبيعات الحالية. نركز على تطوير مهارات دراسات حالة معمقة، وتمارين محاكاة تحاكي تحديات للمشاركين الأداء. سنستكشف كيف يمكن لقادة ليست مجرد أرقام، بل أدوات استراتيجية (KPIs) القيادة التكيفية، وكيفية بناء مؤشرات للتحفيز الموجه والدقيق أن يطلق العنان لإمكانات المبيعات تحويل التحديات إلى فرص، وكيف يمكن تقود إلى تحسين مع التركيز على بناء ثقافة بأدوات قيادة عملية لتعزيز إنتاجية الفرق وتحقيق الفرق. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين مؤسسية داعمة ومحفزة أهداف المبيعات الطموحة،