



نمو الأعمال الدورة التدريبية: إدارة دورة المبيعات بذكاء: المستدام تقصير الوقت وزيادة الكفاءة لتحقيق

Ref: #SAL4576



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

هذه الدورة منظمة تسعى لتحقيق النمو المستدام والتميز التنافسي تُعد إدارة دورة المبيعات عملية حيوية لنجاح أي خبيراً لتزويد المشاركين بالاستراتيجيات التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center في بيئة الأعمال المتغيرة باستمرار. هذه الدورة كفاءة فرق المبيعات، وتحويل العملاء المحتملين إلى والأدوات المتقدمة لتبسيط دورات المبيعات، وزيادة مصممة مستفيدين من رؤى خبراء مثل على أحدث النظريات والممارسات العالمية في مجال عملاء دائمين بكفاءة عالية. نعتمد في الشراء. ستركز يُعتبر أب التسويق الحديث، والذي أكد دائماً على البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler)، الذي إدارة المبيعات، من تحديداً الفرص الجديدة وحتى الدورة على كيفية تحليل وتقييم كل مرحلة من مراحل أهمية الفهم العميق للعمليات ودورة العملاء. سيتمكن المشاركون من تطوير خطط عمل قابلة لإغلاق الصفقات وبناء علاقات طويلة الأمد مع دورة المبيعات، بدءاً وأرباح مستدامة وتحسين معدلات التحويل، مما يؤدي إلى تحقيق إيرادات للتطبيق لتقليل الوقت المستغرق في كل مرحلة أعلى

لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- مديرو المبيعات.
- مندوبو المبيعات.
- أخصائيو تطوير الأعمال.
- مديرو الحسابات.
- رواد الأعمال.
- مديرو التسويق.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاعات التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاعات الخدمات المالية والتأمين.
- قطاعات العقارات والإنشاءات.
- قطاعات البيع بالتجزئة والجملة.
- قطاعات الاستشارات والتدريب.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام المبيعات.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام التسويق.
- أقسام خدمة العملاء.
- أقسام العمليات التشغيلية.

أهداف الدورة التدريبية:

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



- تحليل وتخطيط دورات المبيعات بكفاءة عالية.
- تطبيق استراتيجيات لتقصير زمن دورة المبيعات.
- تفعيل وتحسين معدلات تحويل العملاء المحتملين إلى عملاء
- العملاء استخدام أدوات وتقنيات متقدمة لإدارة علاقات
- بناء فرق مبيعات عالية الأداء وزيادة إنتاجيتهم.
- قياس وتحليل مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات.
- تطوير خطط مبيعات استراتيجية قابلة للتنفيذ.

منهجية الدورة التدريبية:



BIG على مزيج من مصممة لضمان أقصى قدر من الاستفادة للمشاركين. تتبع هذه الدورة التدريبية منهجية تفاعلية وشاملة ودراسات الحالة الواقعية التي تحاكي الأساليب التعليمية الحديثة التي تشمل المحاضرات يعتمد BEN Training Center للتطبيق. سيتم تشجيع العمل الجماعي من خلال ورش عمل تحديات السوق الفعلية وتوفير رؤى عملية قابلة للتفاعلية، الدورة جلسات تغذية تبادل الخبرات والأفكار وتطبيق المفاهيم النظرية في تطبيقات ومناقشات مفتوحة، مما يتيح للمشاركين نركز على تمكين المشاركين من تطوير راجعة منتظمة لتقييم التقدم وضمان فهم شامل للمادة سيناريوهات عملية. كما تتضمن ضمن فرقهم. على اتخاذ قرارات مستنيرة، وتطبيق استراتيجيات مهاراتهم في إدارة دورات المبيعات، وتعزيز قدراتهم التدريبية. مبيعات ممتازة في بيئات عملهم. الهدف هو تزويدهم بالمعرفة والأدوات اللازمة لتحقيق مبتكرة لزيادة الكفاءة والإنتاجية نتائج

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية)

الوحدة الأولى: فهم دورة المبيعات الذكية وتحليلها



- المفاهيم الأساسية لدورة المبيعات الحديثة^١.
- الصفقة^١ مراحل دورة المبيعات: اكتشاف الفرص حتى إغلاق
- أهمية تحليل البيانات في تحسين دورة المبيعات^١.
- تحديد نقاط الضعف في دورة المبيعات الحالية^١.
- أدوات تقييم أداء دورة المبيعات^١.
- تأثير التحول الرقمي على عمليات المبيعات^١.
- تقنيات اكتشاف العملاء المحتملين الجدد^١.

المبيعات^١ الوحدة الثانية: استراتيجيات تقصير زمن دورة

- تحسين عملية التأهيل والفرز للعملاء المحتملين^١.
- استخدام الأتمتة لتبسيط مراحل المبيعات^١.
- تقنيات التفاوض الفعال لإغلاق الصفقات بسرعة^١.
- إدارة الاعتراضات الشائعة وتقليل زمن الاستجابة^١.
- بناء علاقات قوية مع العملاء لتسريع القرار^١.
- تطبيق منهجيات البيع الرشيق (Agile Selling)^١.
- استخدام البيانات التنبؤية لتحسين التوقعات^١.

الوحدة الثالثة: تعزيز كفاءة فريق المبيعات^١

- تطوير مهارات التواصل والإقناع لدى فريق المبيعات^١.
- بناء ثقافة الأداء العالي والتحفيز المستمر^١.
- التكنولوجيا^١ تدريب فريق المبيعات على استخدام الأدوات
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للفريق^١.
- تقديم التغذية الراجعة البناءة والتوجيه المستمر^١.
- استراتيجيات تفويض المهام بفعالية^١.
- تقنيات التعاون بين فرق المبيعات والتسويق^١.



المتقدمة١. الوحدة الرابعة: أدوات وتقنيات إدارة المبيعات

- الأمثل١. نظم إدارة علاقات العملاء (CRM) واستخدامها
- (Marketing Automation) أدوات أتمتة المبيعات والتسويق (& Sales)
- تحليلات البيانات الضخمة (Big Data) في المبيعات١.
- بالمبيعات١. استخدام الذكاء الاصطناعي (AI) في التنبؤ
- تطبيقات الهاتف المحمول لدعم عمليات المبيعات١.
- أدوات تتبع الأداء وتقارير المبيعات١.
- منصات التعلم الإلكتروني لتطوير مهارات المبيعات١.

المستدام١. الوحدة الخامسة: بناء خطة مبيعات استراتيجية للنمو

- تحديد الأهداف الاستراتيجية للمبيعات١.
- المبيعات١. تطوير خطط عمل تفصيلية لكل مرحلة من مراحل
- استراتيجيات التوسع في أسواق جديدة١.
- إدارة المخاطر وتحديات المبيعات١.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) لجهود المبيعات١.
- تطوير نماذج تسعير مبتكرة١.
- الاستعداد للتغيرات المستقبلية في بيئة الأعمال١.

الأسئلة المتكررة١:

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

لا توجد شروط مسبقة١.

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:

هذه الموازنة؟ المبيعات مع ضمان بناء علاقات عملاء قوية ومستدامة، كيف يمكن للمؤسسات موازنة الحاجة إلى تقصير دورة وما هي التحديات التي قد تنشأ عن

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

دورة المبيعات. نحن لا بين أحدث النظريات الأكاديمية والممارسات العملية تتميز هذه الدورة بتقديمها منهجاً متكاملًا يجمع الاستراتيجية والنفسية لعملية البيع، مما يمكن نركز فقط على الأدوات التقنية، بل نتعمق في الجوانب الأكثر فعالية في إدارة تطبيق المفاهيم العملاء. تركز الدورة على أمثلة حية ودراسات حالة المشاركين من فهم شامل لديناميكيات السوق وسلوك لتمكين المشاركين من تحليل تحدياتهم المكتسبة مباشرة في بيئة عملهم. كما أن المحتوى واقعية، مما يتيح للمتدربين رؤى متعمقة المبيعات وزيادة الكفاءة، مع التركيز على بناء الفريدة وتطوير حلول مبتكرة لتقصير زمن دورة مصمم خصيصاً استراتيجية نمو شاملة ومستدامة، حول كيفية تحويل المبيعات من مجرد عملية إلى علاقات عملاء طويلة الأمد ومربحة. نقدم