



المستدام الدورة التدريبية: استراتيجيات المبيعات الميدانية المتقدمة: قيادة الأداء وتحقيق النمو

Ref: #SAL8118



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

من التخطيط الاستراتيجي منظوراً متعمقاً لاستراتيجيات Training Center تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN الدورة بعناية فائقة لتزويد المتدربين بالمعرفة وصولاً إلى إغلاق الصفقات المعقدة. تم تصميم هذه المبيعات الميدانية، بدءاً قيمة فريدة وإدارة علاقات التنافسية. ستغطي الدورة مفاهيم مثل فهم سلوك والأدوات اللازمة للتفوق في بيئة المبيعات المبيعات، بما في ذلك استخدام تحليلات البيانات العملاء بفاعلية. سيتم استكشاف أحدث التقنيات في العمل، وتطوير عروض المعرفة النظرية إلى على التطبيق العملي للمفاهيم، مما يضمن أن يكون لتحسين الأداء وتحديد الفرص الجديدة. تركز الدورة والدراسات في مجال المبيعات، وتستلهم نتائج ملموسة في الميدان. تستند هذه الدورة إلى المتدربين قادرين على ترجمة "SPIN" راكم (Neil Rackham)، الذي أسهم بشكل كبير في من أعمال رواد الفكر مثل الأكاديمي العالمي نيل أحدث الأبحاث والتواصل الفعال، والقدرة إن فهم المبيعات الميدانية يتطلب مزيداً. "Selling" فهمنا للمبيعات المعقدة من خلال كتابه المهارات، مما يجعل المشاركين قادة في على التكيف مع التغيرات في السوق. تهدف الدورة إلى من المهارات التحليلية، مجالاتهم بناء هذه

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- مديرو المبيعات الميدانية
- مندوبو المبيعات ذوو الخبرة
- الموظفون الجدد في أقسام المبيعات
- قوة رواد الأعمال الذين يرغبون في بناء فرق مبيعات
- مديرو تطوير الأعمال
- استشاريو المبيعات
- المدربون المتخصصون في المبيعات
- مديرو علاقات العملاء

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الشركات المصنعة والتوزيع
- قطاع الخدمات المالية والتأمين
- صناعة التكنولوجيا والبرمجيات
- قطاع الرعاية الصحية والأدوية
- صناعة البناء والعقارات
- شركات الاتصالات
- قطاع الطاقة والمرافق
- تجارة التجزئة والجملة
- المنظمات غير الربحية التي تعتمد على جمع التبرعات
- الهيئات الحكومية وما في حكمها

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- أقسام المبيعات والتسويق.
- إدارات تطوير الأعمال.
- فرق خدمة العملاء.
- أقسام التدريب والتطوير.
- الإدارة العليا والإدارة التنفيذية.
- أقسام التخطيط الاستراتيجي.
- أقسام البحوث والتطوير.
- أقسام العمليات التشغيلية.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- أهداف الشركة: تطوير استراتيجيات مبيعات ميدانية فعالة تتماشى مع
- تحليل سلوك العملاء وتحديد احتياجاتهم الخفية.
- والحاليين: بناء علاقات قوية ودائمة مع العملاء المحتملين
- إتقان فن التفاوض وإغلاق الصفقات بنجاح.
- لتحسين الأداء: استخدام التكنولوجيا وأدوات إدارة علاقات العملاء
- إدارة مناطق المبيعات بفاعلية وتحديد الأولويات.
- تجاوز الاعتراضات الشائعة بأساليب مقنعة.
- بناء وقيادة فرق مبيعات عالية الأداء.
- قياس وتحليل أداء المبيعات لضمان النمو المستدام.
- تطبيق مبادئ أخلاقيات المبيعات في جميع التعاملات.

منهجية الدورة التدريبية:



الجلسات لتشمل تركيز على التطبيق العملي للمفاهيم لضمان أقصى تتبنى هذه الدورة التدريبية منهجية تفاعلية وشاملة، المبيعات الميدانية، بالإضافة إلى دراسات مزيجاً من المحاضرات التفاعلية التي يقدمها خبراء استفادة للمشاركين. يتم تصميم على حل الحقيقية. سيتم تشجيع العمل الجماعي بشكل مكثف من الحالة الواقعية التي تحاكي سيناريوهات الأعمال في مجال الدورة أيضاً جلسات لعب تحديات المبيعات، وتطوير استراتيجيات مبتكرة، خلال ورش عمل عملية، حيث يتعاون المتدربون ممارسة مهارات التفاوض، التعامل مع الاعتراضات، الأدوار (Role-Playing) لتمكين المشاركين من وتبادل الخبرات. ستضمن أدائهم بشكل مستمر. سيتم توفير تغذية راجعة بناءة وفورية من المدربين وتقديم العروض التقديمية في بيئة آمنة وداعمة. تعليمية محفزة تشجع على النقاش المفتوح وطرح يلتزم BIG BEN Training Center بتوفير بيئة لتمكين المتدربين من تحسين خطط المبيعات، تهدف المستخدمة في إدارة المبيعات الميدانية، وتحليل الأسئلة. سيتم التركيز على أحدث الأدوات والتقنيات فرق المبيعات وتحقيق أهدافهم بكفاءة عالية، المنهجية إلى تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة بيانات العملاء، وتطوير لقيادة

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس المبيعات الميدانية الحديثة



- المبيعات الميدانية: المفهوم والتطور^١
- دور مندوب المبيعات الميدانية في الاقتصاد الحديث^١
- تحديد أهداف المبيعات الميدانية الذكية^١
- تحليل السوق والمنافسين في المبيعات الميدانية^١
- فهم سلوك المستهلك وصناعة القرار الشرائي^١
- تصنيف العملاء المحتملين (Leads) وفرزهم^١
- أهمية البحث المسبق عن العميل المحتمل^١

الوحدة الثانية: تطوير استراتيجيات البيع الفعالة

- بناء استراتيجية البيع الميداني المتكاملة^١
- تحديد القيمة المقترحة ((Value Proposition))^١
- ((Proposition)) تطوير عروض البيع الفريدة (Unique Selling)^١
- تقنيات الاقناع والتأثير في المبيعات^١
- إدارة دورة المبيعات من البحث إلى الإغلاق^١
- التخطيط للمكالمات البيعية والزيارات الميدانية^١
- استخدام القصص في المبيعات الميدانية^١

الوحدة الثالثة: مهارات التواصل والتفاوض المتقدمة

- التواصل الفعال مع العملاء المحتملين^١
- الاستماع النشط وطرح الأسئلة الذكية^١
- بناء الثقة والعلاقة مع العميل^١
- فن التفاوض: مبادئ وتقنيات^١
- التعامل مع الاعتراضات الشائعة بذكاء^١
- تقنيات إغلاق الصفقات بنجاح^١
- التواصل غير اللفظي في المبيعات^١



الوحدة الرابعة: إدارة الأداء وتحليل البيانات

- قياس أداء المبيعات الميدانية^١
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية ((KPIs))^١
- تحليل بيانات المبيعات لتحديد الفرص^١
- تطوير خطط عمل لتحسين الأداء^١
- إدارة الوقت والتخطيط للمسارات الميدانية^١
- استخدام أدوات إدارة علاقات العملاء ((CRM))^١
- أهمية المتابعة بعد البيع^١

المستقبل الوحدة الخامسة: قيادة فرق المبيعات وتحديات

- بناء وقيادة فرق المبيعات الميدانية^١
- تحفيز فرق المبيعات وتحقيق الأهداف^١
- التدريب والتطوير المستمر لفرق المبيعات^١
- التكيف مع التغيرات في سوق المبيعات الميدانية^١
- أخلاقيات المبيعات والمسؤولية الاجتماعية^١
- التحديات المستقبلية في المبيعات الميدانية^١
- الاتجاهات الحديثة في المبيعات الميدانية الرقمية^١

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة^١

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



المدة إلى ٢٠-٢٥ 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:

مع غير المتوقعة في السوق إلى فرص نمو مستدامة من خلال كيف يمكن لفرق المبيعات الميدانية أن تحول التحديات العملاء؟ تبني نهجاً استباقياً وابتكاري في بناء العلاقات

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



فريدة من نوعها. يجمع بين الأسس النظرية المتينة والتطبيق العملي تتميز هذه الدورة التدريبية بتصميمها الشامل الذي قابلة للتطبيق الفوري في بيئة العمل، تركز الدورة على تزويد المشاركين بأدوات المكثف، مما يجعلها تجربة تعليمية المبيعات تقديم المحتوى من قبل خبراء في المبيعات الميدانية، بدلاً من الاقتصار على المفاهيم النظرية. يتم واستراتيجيات تحاكي سيناريوهات المبيعات وتحقيق نتائج متميزة. تشمل الدورة دراسات حالة الذين يمتلكون خبرة واسعة في قيادة فرق المكتسبة في بيئة آمنة وداعمة. بالإضافة إلى ذلك، الحقيقية، مما يتيح للمتدربين ممارسة المهارات واقعية وتمارين تفاعلية العملاء لتحسين المبيعات الميدانية، بما في ذلك استخدام تحليلات تركز الدورة على أحدث الاتجاهات والتقنيات في مجال مجالهم، قادرين على بناء فرق مبيعات عالية الأداء. الهدف هو تمكين المشاركين من أن يصبحوا البيانات وأدوات إدارة علاقات الأداء وتحقيق نمو مستدام، قادة في