



الأداء الدورية التدريبية: المبيعات في المؤسسات الرياضية - احترافي لبناء فرق مبيعات عالية

Ref: #SAL5995



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

هذه الدورة التدريبية هذا التأثير في القطاع الرياضي الذي يشهد نمواً تُعد المبيعات ركيزة أساسية لنجاح أي مؤسسة، ويزداد فن وعلم المبيعات في سياق المؤسسات إلى تزويد المشاركين بالمعارف والمهارات اللازمة وتنافسية غير مسبقة. تهدف يغطي البرنامج الفريدة، وصولاً إلى بناء استراتيجيات مبيعات فعالة الرياضية، بدءاً من فهم آليات السوق الرياضي لإتقان القيمة، إلى التفاوض الاحترافي وبناء كافة الجوانب الحيوية، من تحديد الفرص الجديدة وتحقيق أهداف الإيرادات الطموحة. البرنامج أحدث النظريات والممارسات العالمية في علاقات مستدامة مع العملاء والجهات الراعية. يستعرض وتطوّر عروض (الرئيسيين. استناداً إلى أعمال خبراء مثل والخدمات الرياضية، وإدارة حسابات العملاء مبيعات التذاكر، الرعاية الرياضية، المنتجات النظري والتطبيق التسويق والمبيعات، يقدم Big Ben Training Center في مجال (Philip Kotler البروفيسور فيليب كوتلر البيانات، توقع الاتجاهات، وتصميم حملات العملي، مما يمكن المشاركين من صقل قدراتهم على نهجاً شمولياً يجمع بين الإطار في مبيعات القطاع الاستدامة المالية للمؤسسات الرياضية. هذه الدورة مبيعات مبتكرة تزيد من قاعدة الجماهير وتحقق تحليل الرياضي، من الألف إلى الياء. هي رحلة متكاملة نحو التميز



لأالفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- والاتحادات والمنشآت الرياضية، مدراء المبيعات والتسويق في الأندية الرياضية
- أخصائيو المبيعات وتطوير الأعمال في قطاع الرياضة،
- المؤسسات الرياضية، المسؤولين عن إدارة الرعاية والعلاقات التجارية في
- الرياضي، المدراء التنفيذيون والعاملون في وكالات التسويق
- الرياضة، رواد الأعمال الطموحون الذين يسعون لدخول سوق
- طلاب وخريجو كليات الإدارة الرياضية والتسويق،

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الأندية والفرق الرياضية المحترفة والهواة،
- الاتحادات الرياضية واللجان الأولمبية،
- الملاعب والصالات الرياضية والمراكز الترفيهية،
- الرياضي، الشركات الراعية والوكالات المتخصصة في التسويق
- شركات تنظيم الفعاليات والأحداث الرياضية،
- المؤسسات الإعلامية الرياضية،
- تجار التجزئة للمنتجات الرياضية،
- الرياضة والاستثمار فيها، الهيئات الحكومية وما في حكمها، المعنية بتطوير

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة المبيعات.
- إدارة التسويق.
- إدارة الرعاية وتطوير الأعمال.
- إدارة العمليات التجارية.
- إدارة خدمة العملاء.
- إدارة تطوير المنتجات.
- إدارة الفعاليات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحليل سوق الرياضة وتحديد الفرص البيعية الواعدة.
- الرياضة: تطوير استراتيجيات مبيعات مبتكرة للمنتجات والخدمات
- والرعاية: بناء وإدارة علاقات قوية مع العملاء والشركاء
- الرياضي: إتقان فن التفاوض وإبرام الصفقات في القطاع
- المبيعات: استخدام أدوات تحليل البيانات لتعزيز أداء
- الإيرادات: تصميم وتنفيذ حملات تسويقية ومبيعات فعالة لزيادة
- الأهداف: إدارة فرق المبيعات الرياضية وتحفيزها لتحقيق
- حسب الحاجة: قياس وتقييم أداء المبيعات وتعديل الاستراتيجيات

منهجية الدورة التدريبية:



والتطبيق العملي التدريبية على منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، تركز يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة المحاضرات التفاعلية التي يقدمها خبراء لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية على المزج بين المعرفة النظرية يتم واقعية من مؤسسات رياضية عالمية ومحلية، مما يتيح في مبيعات القطاع الرياضي، مصحوبة بدراسات حالة مزيجاً من يتم تقسيم المشاركين إلى التركيز بشكل كبير على العمل الجماعي من خلال ورش للمشاركين تحليل التحديات والحلول الناجحة. التعاون وتبادل الخبرات. كما تشمل مجموعات لحل مشكلات بيع حقيقية وتطوير خطط مبيعات، عمل ومشاريع تطبيقية، حيث الصعبة، مما يمنح المشاركين فرصة لتطبيق الدورة جلسات عصف ذهني وتمارين محاكاة لسيناريوهات مما يعزز مهارات تحتاج راجعة بناءة ومستمرة من المدربين لتمكين المشاركين المفاهيم المكتسبة في بيئة آمنة. يتم توفير تغذية المبيعات للتطبيق الفوري في مجال إلى تطوير. يضمن هذا النهج أن يتمكن المتدربون من من تحديد نقاط القوة وتحسين الجوانب التي مبيعات المؤسسات الرياضية. اكتساب رؤى عملية قابلة

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الرياضي. الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات في القطاع



- فهم طبيعة سوق الرياضة ومنتجاته وخدماته
- تحليل سلوك المستهلك الرياضي وأنماط الشراء
- التعرف على أنواع الإيرادات في المؤسسات الرياضية
- دور مبيعات التذاكر والاشتراكات الموسمية
- أهمية الرعاية الرياضية وتطويرها
- مبيعات حقوق البث التجاري
- مبيعات المنتجات والخدمات التكميلية

المؤسسات الرياضية: الوحدة الثانية: استراتيجيات المبيعات المتقدمة في

- بناء خطط مبيعات شاملة للأندية والاتحادات
- تطوير عروض القيمة المضافة للجهات الراعية
- استراتيجيات التسعير المرن للمنتجات الرياضية
- التفاوض الاحترافي وإبرام الصفقات الكبرى
- استخدام البيانات والتحليلات لتحسين أداء المبيعات
- تخصيص العروض لتلبية احتياجات مختلف العملاء
- مبيعات الأفراد والشركات في القطاع الرياضي

والرعاية: الوحدة الثالثة: إدارة العلاقات مع العملاء

- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء
- استراتيجيات ولاء المشجعين وتجديد الاشتراكات
- إدارة حسابات الرعاية وتفعيلها
- قياس عائد الاستثمار للرعاية
- الرياضة استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) في
- التعامل مع اعتراضات العملاء بفعالية
- أهمية التواصل المستمر مع الجهات الراعية



الرياضة١ الوحدة الرابعة: التسويق الرقمي والمبيعات في

- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتعزيز المبيعات١
- الحملات الإعلانية الرقمية الموجهة١
- التسويق بالمحتوى الرياضي لدعم المبيعات١
- التجارة الإلكترونية للمنتجات والخدمات الرياضية١
- تحليل بيانات الويب لتعزيز استراتيجيات المبيعات١
- التسويق عبر البريد الإلكتروني للمشجعين والرعاة١
- التسويق الشفهي (Word-of-Mouth) في الرياضة١

الوحدة الخامسة: قيادة فرق المبيعات الرياضية١

- بناء فريق مبيعات عالي الأداء١
- تحفيز فرق المبيعات وتطوير قدراتهم١
- تحديد أهداف المبيعات وقياس الأداء١
- إدارة الأزمات والتحديات في فرق المبيعات١
- توفير التدريب المستمر لأعضاء الفريق١
- تقييم الأداء وتقديم التغذية الراجعة١
- الابتكار في أساليب المبيعات الرياضية١

الأسئلة المتكررة:١

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:

مبتكرة ومستقبلية؟ الجماهيري إلى استدامة مالية من خلال استراتيجيات كيف يمكن للمؤسسات الرياضية أن تحول الشغف مبيعاتاً

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



مسابوقة في هذا المجال والفريد على مبيعات المؤسسات الرياضية، مقدمة رؤى تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العميق الأساسية، بل تتعمق في استراتيجيات مبيعات التذاكر، المتخصص. لا تقتصر الدورة على تقديم المفاهيم أكاديمية وعملية غير حالة من الأندية والاتحادات الرياضية من منظور تحليلي وتطبيقي. يقدم البرنامج الرعاية الرياضية، وتسويق المنتجات والخدمات التحديات الحقيقية وكيفية التغلب عليها بفعالية. الرياضة الرائدة عالمياً، مما يتيح للمشاركين فهم أمثلة حية ودراسات تقدماً في مبيعات والممارسات الصناعية، مما يضمن أن يكتسب المتدربون يعتمد المحتوى على أحدث الأبحاث الأكاديمية النقدي وصنع القرار الاستراتيجي، بدلاً من مجرد الرياضة. نحن نركز على تطوير مهارات التفكير معرفة شاملة بأكثر التقنيات تحقيق أقصى إيرادات خصيصاً لتزويد المشاركين بالقدرة على صياغة وتنفيذ التركيز على الأدوات التقنية. هذه الدورة مصممة مع الجماهير والشركاء، مما يجعلها تجربة للمؤسسات الرياضية، مع التركيز على بناء علاقات خطط مبيعات متكاملة تسهم في تعليمية فريدة ومؤثرة للغاية. مستدامة