



## نحو تحقيق الدورة التدريبية: بناء استراتيجيات البيع عن بعد الأداء الأمثل الفعّالة وقيادة فرق المبيعات الرقمية

Ref: #SAL2240



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

تفرضها التحولات أساسية لنمو الشركات وتوسيع نطاق أعمالها. لم يعد في عالم الأعمال المتسارع، أصبح البيع عن بعد ركيزة الشاملة من BIG BEN Training Center الرقمية وظروف السوق المتغيرة. هذه الدورة الأمر مجرد خياراً بل ضرورة ملحة الفرص إلى اللازمة لإتقان فن البيع عن بعد، من فهم العملاء صممت خصيصاً لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات التدريبية وأساليب بناء الثقة عن بعد، صفقات ناجحة. سنتعمق في استراتيجيات التواصل الفعال الرقمي إلى بناء علاقات قوية وتحويل النمط من البيع. ستتطرق الدورة إلى أهمية فهم وكيفية التغلب على التحديات الفريدة التي يفرضها عبر المنصات الرقمية، البيع الرقمي، مستلهمة لاتخاذ قرارات مستنيرة. تعتمد الدورة على أحدث رحلة العميل الرقمية، وكيفية استخدام البيانات هذا بعد. في علم التأثير والإقناع، (Robert B. Cialdini) من رؤى الخبير الأكاديمي روبرت بي. تشالديني الدراسات والأبحاث في مجال مباشر في تحقيق أهداف إن إتقان هذه المهارات ليس فقط يعزز من أداء والتي يمكن تطبيقها بفعالية في سياق البيع عن في السوق الرقمية. إنها فرصة فريدة لاكتساب المبيعات المؤسسية ويعزز من القدرة التنافسية الأفراد، بل يساهم بشكل المبيعات الرقمية وتحقيق الأداء الأمثل. رؤى عميقة وتطبيقية تمكن المشاركين من قيادة فرق للشركات



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المبيعات.
- مندوبي المبيعات.
- قادة الفرق.
- رواد الأعمال.
- أخصائيو تطوير الأعمال.
- مدراء حسابات العملاء.
- المسؤولون عن استراتيجيات النمو الرقمي.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات تكنولوجيا المعلومات.
- الخدمات المالية والبنوك.
- شركات الاتصالات.
- الخدمات اللوجستية والشحن.
- القطاع العقاري.
- شركات الاستشارات.
- الرعاية الصحية.
- التجارة الإلكترونية.
- التعليم والتدريب.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- قسم المبيعات
- قسم تطوير الأعمال
- قسم التسويق الرقمي
- قسم خدمة العملاء
- قسم العمليات
- قسم إدارة المنتجات

## أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحديد الفرص الجديدة في سوق البيع عن بعد
- بعد تطوير استراتيجيات فعالة للتواصل مع العملاء عن
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء الرقميين
- البيع استخدام الأدوات والتقنيات الرقمية لتعزيز عملية
- التغلب على التحديات الشائعة في البيع الافتراضي
- قياس وتحليل أداء المبيعات عن بعد
- تحسين معدلات التحويل في البيع الرقمي
- الافتراضية إدارة اعتراضات العملاء بفعالية في البيئة
- تطوير مهارات التفاوض في البيع عبر الإنترنت
- صياغة عروض بيع جذابة ومقنعة عن بعد

## منهجية الدورة التدريبية:



لضمان أقصى استفادة على منهجية تفاعلية وشاملة، تجمع بين Center تعتمد هذه الدورة التدريبية من BIG BEN Training والمصطلحات في مجال البيع عن بعد، تليها للمشاركين. تبدأ كل وحدة بمقدمة نظرية تشمل أحدث النظرية والتطبيق العملي خلال ورش عمل تحديات محددة واقتراح حلول مبتكرة. يتم التركيز دراسات حالة واقعية تمكن المشاركين من تحليل المفاهيم مشتركة. تشمل المنهجية أيضاً جلسات تفاعلية حيث يتبادل المشاركون الخبرات ويطورون بشكل كبير على العمل الجماعي من توفير البيع الحقيقية، مما يساعد على بناء الثقة وتطبيق عصف ذهني وتمارين لعب الأدوار لمحاكاة سيناريوهات استراتيجيات يتم استخدام أدوات رقمية تغذية راجعة فردية وجماعية مستمرة لتعزيز التعلم المهارات المكتسبة. بالإضافة إلى ذلك، يتم مع التركيز على أفضل ممارسات البيع الرقمي متقدمة ومنصات افتراضية لضمان تجربة تعليمية سلسلة المستمر وتحسين الأداء. في عالم تطبيق المفاهيم النظرية مباشرة في سياقاتهم والتواصل الافتراضي. الهدف هو تمكين المشاركين من وفعالة، البيع الرقمي العملية، وتحويل التحديات إلى فرص للنجاح

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الرقمية. الوحدة الأولى: أسس البيع عن بعد وبيئة العمل



- مفهوم البيع عن بعد وأهميته في العصر الحديث.
- الفروقات بين البيع التقليدي والبيع الرقمي.
- تحديات البيع عن بعد وكيفية التغلب عليها.
- أدوات ومنصات البيع عن بعد الفعالة.
- أهمية بناء الثقة في البيع الافتراضي.
- البيع رحلة العميل الرقمية وتأثيرها على استراتيجيات
- التحضير لجلسات البيع عن بعد الناجحة.

## والإقناع الرقمي. الوحدة الثانية: استراتيجيات التواصل الفعال

- الافتراضية. مهارات الاستماع النشط وطرح الأسئلة في البيئة
- بناء التقرير والعلاقات عن بعد.
- لغة الجسد الافتراضية والتعبير غير اللفظي.
- تقنيات الإقناع والتأثير في البيع الرقمي.
- التعامل مع الاعتراضات الشائعة للعملاء عن بعد.
- تقديم العروض التقديمية الافتراضية المؤثرة.
- البيع. التواصل المكتوب والبريد الإلكتروني الاحترافي في

## القنوات. الوحدة الثالثة: إدارة عملية البيع الرقمية وبناء

- تحديد العملاء المحتملين وتوليد الفرص عن بعد.
- تأهيل العملاء المحتملين في البيع الرقمي.
- إنشاء عروض قيمة جذابة ومخصصة.
- إدارة دورة المبيعات الرقمية من البداية للنهاية.
- تقنيات إغلاق الصفقات في البيع عن بعد.
- المتابعة الفعالة بعد البيع الرقمي.
- أتمتة عمليات البيع لزيادة الكفاءة.



## البيع عن بعد. الوحدة الرابعة: تحليل الأداء وتحسين استراتيجيات

- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للبيع الرقمي.
- تحليل بيانات المبيعات الرقمية واتخاذ القرارات.
- والمجموعات. تحديد نقاط القوة والضعف في الأداء الفردي.
- تطوير خطط عمل لتحسين الأداء في البيع عن بعد.
- استخدام التغذية الراجعة لتحسين المهارات.
- أهمية التعلم المستمر والتكيف مع التغيرات.
- الرقمية. التعاون بين فرق المبيعات والتسويق في البيئة.

## وتطويرها. الوحدة الخامسة: قيادة فرق المبيعات الرقمية

- بناء فرق مبيعات عن بعد عالية الأداء.
- تحفيز وإلهام فرق البيع الافتراضية.
- تحديد الأهداف الذكية لفرق المبيعات الرقمية.
- توفير التدريب والتوجيه المستمر لفرق البيع عن بعد.
- إدارة الأداء وتقييم الفرق الافتراضية.
- الرقمي. التعامل مع التحديات التي تواجه قادة فرق البيع.
- بناء ثقافة عمل إيجابية وداعمة في البيع عن بعد.

## 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 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:

عملاء طويلة الأمد تستند لتحقيق أهداف المبيعات الفورية في بيئة البيع عن كيف يمكن للمنظمات الموازنة بين الحاجة الملحة إلى الثقة المتبادلة في هذا السياق الافتراضي؟ بعد، وبين بناء علاقات

### ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



الفوري في مجال البيع والعمل الذي يركز على تزويد المشاركين بأدوات تتميز هذه الدورة التدريبية بتصميمها الشامل النظري، تقدم هذه الدورة رؤى عميقة حول عن بعد. بخلاف الدورات التي تركز فقط على الجانب واستراتيجيات قابلة للتطبيق في الأمثلة ما يعد حجر الزاوية في أي عملية بيع ناجحة. نحن لا كيفية بناء العلاقات والثقة في بيئة افتراضية، وهو التقني أو تحويل التحديات إلى فرص. الدورة مصممة العملية ودراسات الحالة التي توضح كيف يمكن نكتفي بتقديم المفاهيم، بل نغوص "ماذا" على المهارات التي تطلبها الشركات الرائدة في مجال لتلبية احتياجات سوق العمل المتغيرة، مع التركيز للمشاركين في فرق المبيعات الرقمية. تفعل، بل "كيف" تفعل ذلك بفعالية، مع التركيز على البيع الرقمي. إنها ليست مجرد دورة لتعلم تطوير القدرات القيادية