



الأعمال المستدام الدورة التدريبية: بناء استراتيجيات متقدمة للمبيعات عبر لينكدإن لتحقيق نمو

Ref: #SAL5743



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة





من منصة لينكدإن في رؤى متعمقة واستراتيجيات قابلة Training Center تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN بالتحول الرقمي السريع، أصبحت المبيعات تحقيق أهداف المبيعات وبناء شبكة احترافية قوية. في التطبيق لتعظيم الاستفادة كمسوّق، يمثل القناة المثالية لتحقيق ذلك. ستغطي الدورة الاجتماعية ركيزة أساسية لنمو الأعمال، ولينكدإن عصر يتسم وبناء العلاقات وإنشاء محتوى جذاب، وتحديد الجمهور المستهدف بدقة، كافة الجوانب المتعلقة بتحسين ملفك الشخصي على حد سواء تسخير قوة المؤثرة التي تتحول إلى فرص مبيعات حقيقية. سنستكشف وتطبيق تقنيات البحث المتقدمة، إلى عملاء مخلصين. تعتمد الدورة لينكدإن لتحديد العملاء المحتملين، والتفاعل معهم كيف يمكن للمهنيين والشركات في المبيعات عبر لينكدإن، مستفيدين من أبحاث على أحدث الممارسات وأفضل الاستراتيجيات العالمية بفعالية، وتحويلهم (Philip Kotler) الرقمي والمبيعات، مثل البروفيسور فيليب كوتلر ودراسات شخصيات أكاديمية بارزة في مجال التسويق تتناسب مع أهدافهم الفردية والمؤسسية، الحديث. سيتمكن المشاركون من تطوير خطط مبيعات الذي يعد أحد رواد التسويق عائد على الاستثمار في جهودهم التسويقية والمبيعات. مستفيدين من الميزات المتقدمة للمنصة لتحقيق أقصى متكاملة للتفوق في مجال إلى الاستراتيجيات المتقدمة، مما يضمن أنك ستكون تم تصميم هذا البرنامج ليأخذك من المبادئ الأساسية المبيعات عبر لينكدإن مجهزاً بالمعرفة والمهارات اللازمة



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المبيعات والتسويق.
- متخصصو تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة.
- المستشارون والمدربون.
- الموظفون في أقسام المبيعات والتسويق الرقمي.
- المتخصصون في العلاقات العامة.
- الباحثون عن فرص عمل جديدة في مجال المبيعات.
- المسؤولون عن إدارة علاقات العملاء (CRM).

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات.
- الخدمات المالية والاستثمارية.
- الاستشارات الإدارية والتسويقية.
- التدريب والتطوير المهني.
- العقارات والإنشاءات.
- الرعاية الصحية والصيدلانية.
- التجارة الإلكترونية والتجزئة.
- التعليم والتدريب.
- الهيئات الحكومية والمنظمات غير الربحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- قسم المبيعات
- قسم التسويق
- قسم تطوير الأعمال
- قسم العلاقات العامة
- قسم الموارد البشرية
- قسم إدارة المنتجات
- قسم خدمة العملاء

أهداف الدورة التدريبية:

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

- الخبرة والقيمة المضافة: بناء ملف شخصي احترافي وجذاب على لينكدإن يعكس
- متقدمة: تحديد العملاء المحتملين وتطوير استراتيجيات بحث
- لينكدإن: صياغة محتوى بيعي مقنع يتناسب مع خوارزميات
- تطوير شبكة احترافية واسعة ومؤثرة
- التحويل: استخدام أدوات المبيعات الاجتماعية لتعزيز فرص
- إدارة العلاقات مع العملاء المحتملين بفعالية
- قياس وتحليل أداء حملات المبيعات عبر لينكدإن
- بناء استراتيجيات مبيعات متكاملة ومستدامة
- تحويل الاتصالات إلى فرص عمل ومبيعات فعلية

منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة للمشاركين. التدريبية منهجية متكاملة تجمع بين النظرية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة المفاهيم الأساسية والاستراتيجيات المتقدمة تتضمن المنهجية مزيجاً من المحاضرات التفاعلية التي والتطبيق العملي لضمان النظريات في على دراسات الحالة الواقعية من مختلف الصناعات، مما في المبيعات عبر لينكدإن. يتم التركيز بشكل كبير تقدم للعمل الجماعي، حيث يقوم سياقات عملية وحقيقية. بالإضافة إلى ذلك، يتم تخصيص يتيح للمشاركين فهم كيفية تطبيق مما يعزز مهاراتهم التعاونية ويسمح المشاركون بتطبيق الاستراتيجيات المكتسبة في مشاريع جزء كبير من وقت الدورة ورش عمل مكثفة وتمارين عملية مصممة خصيصاً لتطوير تبادل الخبرات والأفكار. تشمل الجلسات التفاعلية عملية جماعية، المدربين الخبراء لضمان وبناء المحتوى، وإدارة العلاقات. يتم توفير تغذية المهارات المطلوبة في البحث عن العملاء المحتملين، إلى تزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات تحسين الأداء وتطوير القدرات بشكل مستمر. تهدف هذه راجعة مستمرة ومفصلة من ومستدامة عبر لينكدإن، وتمكينهم من بناء استراتيجيات مبيعات اللازمة لتحقيق نتائج ملموسة في جهودهم البيعية المنهجية قوية

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

لينكدإن الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات الاجتماعية على



- تحسين الملف الشخصي والمهني على لينكدإن.
- بناء علامة تجارية شخصية قوية تجذب العملاء.
- استراتيجيات البحث المتقدم عن العملاء المحتملين.
- فهم خوارزميات لينكدإن وكيفية الاستفادة منها.
- أهمية التواجد المستمر والتفاعل في المجموعات.
- التحليلات الأولية للملف الشخصي والمشاركات.
- مقدمة عن أدوات المبيعات الاجتماعية.

الوحدة الثانية: تطوير المحتوى البيعي والتفاعل

- صناعة محتوى جذاب ومؤثر يجذب الانتباه.
- أنواع المحتوى الأمثل للمبيعات على لينكدإن.
- استراتيجيات التفاعل الفعال مع المنشورات.
- بناء الثقة والمصداقية عبر المحتوى.
- استخدام القصص والتجارب الشخصية في المحتوى.
- التفاعل مع المنافسين والتعلم من استراتيجياتهم.
- جدولة المحتوى وتنظيمه بفعالية.

الوحدة الثالثة: بناء العلاقات وتحويلها لفرص

- تقنيات بناء شبكة علاقات احترافية قوية.
- كيفية بدء المحادثات بفعالية واحترافية.
- تحويل الاتصالات إلى فرص عمل ومبيعات.
- فن التفاوض وإبرام الصفقات عبر لينكدإن.
- إدارة الاعتراضات والمخاوف لدى العملاء المحتملين.
- استخدام الرسائل الشخصية لتعزيز العلاقات.
- متابعة العملاء المحتملين بشكل فعال.



الوحدة الرابعة: أدوات لينكدإن للمبيعات المتقدمة

- الاستفادة القصوى من Sales Navigator
- إنشاء قوائم العملاء المحتملين المستهدفين
- استخدام InMail بفعالية لرسائل المبيعات
- تحليل بيانات العملاء المحتملين
- بناء حملات تسويق بالمحتوى موجهة
- تتبع أداء حملات المبيعات
- الاستفادة من ميزات لينكدإن بريميميوم

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وقياس الأداء

- تطوير خطة مبيعات متكاملة ومخصصة للينكدإن
- قياس عائد الاستثمار (ROI) لجهود المبيعات
- تحليل البيانات وتقييم الأداء بشكل مستمر
- لينكدإن استراتيجيات التوسع والنمو في المبيعات عبر
- تحديد المؤشرات الرئيسية للأداء (KPIs)
- الابتكار في استراتيجيات المبيعات الاجتماعية
- مراجعة شاملة لأفضل الممارسات

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:

والتحويل في المستهدف أن تعيد تشكيل استراتيجية المبيعات عبر كيف يمكن للمتغيرات السلوكية والديموغرافية للجمهور بيئة أعمال متغيرة باستمرار؟ لينكدإن لتحقيق أقصى قدر من التفاعل

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



للتطبيق فوراً في مجال يكونها مصممة خصيصاً لتقديم رؤى عملية Center تتميز هذه الدورة التدريبية من BIG BEN Training أو الميزات، بل تتعمق في فهم كيفية بناء العلاقات المبيعات عبر لينكدإن. نحن لا نركز فقط على الأدوات واستراتيجيات قابلة والدراسات في علم النفس ناجحة. الدورة تركز على منهجية أكاديمية صارمة الإنسانية القوية التي هي جوهر أي عملية بيع لدوافع العملاء المحتملين وكيفية التأثير السلوكي والتسويق الرقمي، مما يمنح المشاركين فهماً تجمع بين أحدث الأبحاث تتناسب مع الأهداف النصائح العامة، نقدم إطاراً شاملاً لتطوير عليهم بشكل أخلاقي وفعال. بدلاً من تقديم قائمة من عميقاً العملية ودراسات الحالة التي توضح كيفية تطبيق الفردية والمؤسسية. يتم التركيز على الأمثلة استراتيجيات مبيعات مخصصة اللازمة لتحقيق أن يغادر المتدربون الدورة وهم مجهزون ليس فقط المفاهيم النظرية في سيناريوهات حقيقية، مما يضمن مبيعات استراتيجي، وليس مجرد مستخدم نتائج ملموسة. هذه الدورة هي رحلة تحويلية تعلمك بالمعرفة، ولكن أيضاً بالمهارات المنصة اجتماعية، كيف تفكر كقائد