



في عالم الدورة التدريبية: بناء خطة مبيعات استراتيجية الأعمال الحديث متكاملة: تحقيق الأهداف وتجاوز التوقعات

Ref: #SAL6667



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

لمساعدة الشركات التدريبية المتخصصة التي تتناول فن وعلم بناء خطة يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة الحديث. تبدأ رحلة بناء خطة على تحقيق أهدافها وتجاوز توقعاتها في ظل التحديات مبيعات استراتيجية متكاملة، مصممة مروراً بتحديد الفرص الكامنة، ووصولاً إلى صياغة المبيعات بفهم عميق للتحليلات السوقية الشاملة، المعقدة لسوق الأعمال ولكن أيضاً قابلة للتنفيذ المشاركين بالمهارات اللازمة لتطوير خطط مبيعات استراتيجيات مبيعات فعالة. تركز الدورة على تزويد الاستفادة من البيانات والتحليلات لإنشاء خطط والقياس. سنتعمق في استكشاف كيف يمكن للشركات ليست فقط طموحة، أساسية مثل تقسيم السوق، الابتكار في عمليات المبيعات اليومية. يتناول هذا مبيعات تركز على النمو المستدام، وكيفية دمج كما يتطرق إلى أهمية بناء فرق مبيعات وتحديد العملاء المستهدفين، وتطوير عروض القيمة البرنامج التدريبي مفاهيم فيليب كوتلر هذه الدورة إلى أحدث الأبحاث والدراسات في مجال عالية الأداء وتحفيزها لتحقيق أفضل النتائج. تستند الفريدة. في التسويق والمبيعات لتحقيق ، الذي يؤكد دائماً على أهمية (Philip Kotler) المبيعات، وتستوحي من رؤى خبراء مثل التفوق التنافسي، التخطيط الاستراتيجي

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- مدراء المبيعات.
- مدراء تطوير الأعمال.
- أخصائيو المبيعات.
- مدراء التسويق.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.
- رواد الأعمال.
- مدراء الحسابات الرئيسية.
- استشاريو الأعمال.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الشركات الناشئة والمتوسطة.
- الشركات الكبرى متعددة الجنسيات.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع الخدمات المالية والمصرفية.
- القطاع العقاري والإنشاءات.
- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- قطاع الصناعات التحويلية.
- قطاع الاستشارات والتدريب.
- القطاع الصحي والصيدلاني.
- القطاع التعليمي.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- قسم المبيعات
- قسم تطوير الأعمال
- قسم التسويق
- القسم التجاري
- قسم خدمة العملاء
- القسم الاستراتيجي
- الإدارة العليا
- قسم العمليات

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تطوير خطط مبيعات استراتيجية متكاملة ومستدامة
- تحليل السوق والمنافسين لتحديد الفرص والتحديات
- تحديد الأهداف البيعية الواقعية والقابلة للقياس
- بناء استراتيجيات تسعير تنافسية
- تحديد العملاء المستهدفين وتقسيم السوق بفعالية
- تطوير عروض قيمة فريدة وجذابة
- تحسين أداء فرق المبيعات وتحفيزها
- التقدم استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لمتابعة
- الرقمية التكيف مع التغيرات السوقية واستراتيجيات المبيعات
- إدارة علاقات العملاء بفاعلية لزيادة الولاء

منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة للمشاركين. وشاملة، تركز على المزج بين المعرفة النظرية تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية الأساسية، تليها جلسات نقاش مفتوحة لتبادل يبدأ BIG BEN Training Center كل وحدة بمقدمة والتطبيق العملي لضمان حلول مبتكرة. من مختلف الصناعات لتمكين المشاركين من تحليل الخبرات والرؤى. يتم توظيف دراسات الحالة الواقعية للمفاهيم أجزاء من خطة مبيعات استراتيجية خاصة يتضمن البرنامج ورش عمل تطبيقية تتيح للمتدربين تحديات المبيعات الحقيقية وتطوير حل المبيعات ووضع الخطط التنفيذية. يتم تشجيع العمل بهم، بدءاً من تحليل SWOT وصولاً إلى تحديد أهداف فرصة بناء الراجعة الفورية من قبل المشكلات، بالإضافة إلى بناء شبكة علاقات مهنية بين الجماعي لتعزيز التفكير الإبداعي ومهارات أي مفاهيم خاطئة. كما تتضمن الدورة جلسات المدربين الخبراء لضمان فهم عميق للمادة التدريبية المشاركين. تُقدم التغذية الحديثة، وتحليل لتعزيز الفهم العملي للمفاهيم المعقدة، مع التركيز تفاعلية باستخدام أحدث أدوات التحليل والمحاكاة وتصحيح البيانات البيعية على استراتيجيات المبيعات

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التخطيط الاستراتيجي للمبيعات



- مقدمة لخطط المبيعات الاستراتيجية.
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمبيعات.
- تحديد رؤية ورسالة قسم المبيعات.
- أهمية أبحاث السوق وجمع البيانات.
- تحليل المنافسين وتحديد الميزة التنافسية.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في المبيعات.
- التحديات الشائعة في التخطيط البيعي.

الاستراتيجيات: الوحدة الثانية: تحديد الأهداف وصياغة

- تحديد أهداف المبيعات الذكية SMART.
- تطوير استراتيجيات اختراق السوق.
- استراتيجيات التوسع في أسواق جديدة.
- بناء عروض القيمة الفريدة للمنتجات والخدمات.
- استراتيجيات التسعير الفعالة.
- تخصيص الموارد لتحقيق أهداف المبيعات.
- ربط أهداف المبيعات بالأهداف المؤسسية.

الوحدة الثالثة: بناء فرق المبيعات عالية الأداء.

- اختيار وتوظيف الكفاءات في المبيعات.
- تدريب وتطوير مهارات فريق المبيعات.
- تحفيز فرق المبيعات ومكافأتها.
- إدارة أداء فريق المبيعات.
- بناء ثقافة عمل داعمة ومحفزة.
- مهارات القيادة الفعالة في المبيعات.
- التواصل الفعال داخل فريق المبيعات.



الوحدة الرابعة: تنفيذ ومراقبة خطة المبيعات

- خطوات تنفيذ خطة المبيعات
- أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) ودورها
- تتبع التقدم وتحليل الأداء
- إدارة المخاطر والتحديات في التنفيذ
- تقارير المبيعات وتحليل البيانات
- التكيف مع التغيرات السوقية
- دور التكنولوجيا في تعزيز المبيعات

المبيعات الوحدة الخامسة: تحسين الأداء المستمر والابتكار في

- مراجعة وتحديث خطط المبيعات
- استراتيجيات النمو المستدام في المبيعات
- الابتكار في أساليب وتقنيات المبيعات
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء
- قياس رضا العملاء وولائهم
- التنبؤ بالمبيعات المستقبلية
- أخلاقيات المبيعات والمسؤولية الاجتماعية

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 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:

في بيئة عمل متقلبة؟ الاستراتيجية لا تظل مجرد وثائق، بل تتحول إلى كيف يمكن للمنظمات أن تضمن أن خطط مبيعاتها محركات حقيقية للنمو المستدام

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



عملية حقيقية. لبناء خطط المبيعات الاستراتيجية، مع التركيز على تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم نهج شامل وعملي الدورة تحليلًا دقيقاً لجميع مراحل ما يميزها هو عمق المحتوى الذي يتجاوز الأساسيات، تطبيق المفاهيم النظرية في سياقات على التفكير التنفيذ والتقييم المستمر. نحن لا نقدم مجرد قائمة بناء الخطة، بدءاً من البحث والتحليل وصولاً إلى حيث تتناول تعتمد الدورة على دراسات حالة الاستراتيجية ووضع حلول مبتكرة تتناسب مع التحديات بالأدوات، بل نركز على تنمية القدرة المكتسبة على سيناريوهات مبيعات معقدة. كما متقدمة وأمثلة واقعية، مما يتيح للمشاركين تطبيق الفريدة لكل عمل. خبرة واسعة وكيفية تحفيزها لتحقيق أقصى إمكاناتها. المحاضرون نركز على أهمية بناء فرق مبيعات قوية وفعالة، المعرفة مصممة لتكون تجربة تعليمية في قيادة فرق المبيعات وتطوير استراتيجيات نمو لدينا هم خبراء في هذا المجال، يمتلكون منهجية ليس فقط لتحقيق الأهداف الحالية، بل لتجاوز تحويلية، تزود المشاركين بالرؤى والمهارات اللازمة ناجحة. هذه الدورة في بيئة المبيعات المتغيرة تدريبية تفاعلية تعزز من الابتكار والتفكير النقدي التوقعات في المستقبل، وذلك من خلال