



Course إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

أتلانتس ذا بالم

2026-01-16

\$ 3950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

دبي

2026-01-12

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

ستساعدك عملية إدارة المبيعات الفعالة على توفير تجربة أفضل لعملائك، ليصبح لديهم ميل أكبر نحو شراء منتجك أو خدماتك، كما تساعد الإدارة الفعالة للمبيعات الشركات على خلق سمعة حسنة أفضل لشركتك. يعد فريق المبيعات داخل المؤسسة كياناً قوياً، فهم وجه العمل القادر على تكوين علاقات العملاء وسمعة الأعمال أو هدمها، إذ يحتاج فريق المبيعات إلى التركيز والتوجيه والنشاط والمشاركة ما يتطلب وجود مديري مبيعات ماهرين بارعين في ارتداء قبعات عديدة يتطلبها الدور لتحقيق الأهداف التي تزداد صعوبةً. يمنح هذا البرنامج الشامل في خمسة أيام المعرفة والمهارات الأساسية لمديري المبيعات والمشرفين المسؤولين عن المبيعات والتخطيط الفعال لها. وتتناول الدورة كيفية تطوير عملية استراتيجية المبيعات الخاصة بك، وتحديد فريقك في المبيعات وبناءه، ومفاهيم القيمة في إدارة المبيعات، ودوافع الميزة التنافسية.

أهداف الدورة التدريبية

مع الانتهاء من الدورة التدريبية في إدارة المبيعات: تطوير الموظفين، ستتعلم:

- إدارة أنشطة الاستبدال.
- وصف كيف يبدو فريق المبيعات الناجح وخصائص مدير المبيعات الفعال.
- توظيف متخصصي المبيعات ذوي الأداء العالي بكفاءة.
- وضع توقعات واضحة وقابلة للتحقيق في التقارير المباشرة وذلك لإلهام الفريق على تحقيق النجاح.
- بناء الثقة والعلاقات القوية مع العملاء.
- تدريب الموظفين وتوجيههم لتطوير فريق رابح.
- فهم عملية التحفيز بمهارة وقيادة فريق من الأفراد النشطين.
- عقد اجتماعات مبيعات محفزة تؤدي إلى نتائج ملموسة وتدفع الموظفين إلى الرغبة في العمل بصورة جيدة.
- إعطاء وتلقي مقترحات.
- التدريب الفعال للفريق.
- إجراء محادثات شجاعة.
- إدارة اجتماعات فريق المبيعات بشكل فعال.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- يشارك في إدارة مندوبي المبيعات ويريد اكتساب المعرفة بطريقة منظمة تساعد في تطوير الموظفين والفرق في أقصر وقت ممكن.

- جميع متخصصي المبيعات الذين يطمحون للارتقاء إلى مناصب إدارة المبيعات.
- مديري المبيعات الذين تم ترقيتهم حديثاً.
- مديري المبيعات ذوي الخبرة، والمعنيين حديثاً، والمحتملين، بالإضافة إلى كبار المتخصصين في المبيعات الساعين للحصول على تقدير متعمق لقيادة المبيعات.

منهجية الدورة

تركّز الدورة على تطوير كفاءة إدارة فرق المبيعات من خلال فهم وظائف إدارة المبيعات وبناء فرق عالية الأداء قائمة على الثقة والقيادة الفعّالة. تتناول آليات توظيف واختيار مختصي المبيعات وتحديد توقعات واضحة وأهداف قصيرة وطويلة المدى. كما تركز على بناء العلاقات، وتعزيز الثقة القيادية، وتدريب وتوجيه فرق المبيعات لتحسين الأداء. وتغطي أساليب تحفيز فرق المبيعات بالاعتماد على النظريات التحفيزية والتحديات العملية. وتختتم بتعزيز فعالية المبيعات الجارية عبر التحضير لاجتماعات المبيعات، وإدارة الاجتماعات بوضوح، وصياغة خطة عمل شخصية قابلة للتنفيذ.

محاور الدورة

اليوم الأول:

إدارة فرق المبيعات

- وظائف إدارة المبيعات.
- كيف تبدو فرق المبيعات الناجحة؟
- فريق المبيعات الخاص بك.
- بناء الثقة في فرق المبيعات.
- مديري المبيعات الفعّالة.

اليوم الثاني:

توظيف متخصصي المبيعات وإعداد توقعات واضحة

- توقعات الوظيفة.
- عملية الاختيار.
- عملية التوظيف.
- القيادة بالقدوة.
- تحديد الأهداف قصيرة المدى وطويلة المدى.

اليوم الثالث:

بناء العلاقات

- بناء الثقة في قيادتك.
- كيف تكسب الناس إلى جانبك.
- القادة الفعالون.
- تدريب موظفي المبيعات.
- التوجيه والتدريب.
- عملية التدريب.

اليوم الرابع:

تحفيز فرق المبيعات

- أهمية التحديات.
- نظرية هيرزبرج في التحفيز.
- ما يمكنك فعله لتحفيز فريقك.

اليوم الخامس:

المبيعات الجارية

- خطوات التحضير لاجتماع المبيعات.
- المبادئ التوجيهية لاجتماع المبيعات الفعال.
- إجراءات لتوضيح الأهداف في الاجتماعات.
- خطة العمل الشخصية الخاصة بك

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.