



## إدارة المبيعات: تطوير الموظفين Course

أتلانتس ذا بالم	الفندق :	دبي	المدينة :
2026-01-16	تاريخ النهاية :	2026-01-12	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	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 مدير مبيعات ماهرین بارعين في ارتداء قبعات عديدة يتطلبها الدور لتحقيق الأهداف التي ترداد صعوبةً. يمنح هذا البرنامج الشامل في خمسة أيام المعرفة والمهارات الأساسية لمدير المبيعات والمشرفين المسؤولين عن المبيعات والتخطيط الفعال لها. وتناول الدورة كيفية تطوير عملية استراتيجية المبيعات الخاصة بك، وتحديد فريقك في المبيعات وبنائه، ومفاهيم القيمة في إدارة المبيعات، ودواتع 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 الزملاء.
- 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 مقتراحات.
- التدريب الفعال للفريق.
- إجراء محادثات شجاعة.
- إدارة اجتماعات فريق المبيعات بشكل فعال.

## الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- يشارك في إدارة مندوب المبيعات ويريد اكتساب المعرفة بطريقة منتظمة 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، والمعينين حديثاً، والمحتملين، بالإضافة إلى كبار المتخصصين في المبيعات الساعين للحصول على تقدير متعمق لقيادة المبيعات.

### منهجية الدورة

تركز الدورة على تطوير كفاءة إدارة فرق المبيعات من خلال فهم وظائف إدارة المبيعات وبناء فرق عالية الأداء قائمة على الثقة والقيادة الفعالة. تتناول آليات توظيف و اختيار متخصصي المبيعات وتحديد توقعات واضحة وأهداف قصيرة و طويلة المدى. كما تركز على بناء العلاقات، وتعزيز الثقة القيادية، وتدريب و توجيه فرق المبيعات لتحسين الأداء. وتغطي أساليب تحفيز فرق المبيعات بالاعتماد على النظريات التحفيزية والتحديات العملية. و تختتم 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 الفعالة.

اليوم الثاني:

#### توظيف متخصصي المبيعات وإعداد توقعات واضحة

- توقعات الوظيفة.
- عملية الاختيار.
- عملية التوظيف.
- القيادة بالقدوة.
- تحديد الأهداف قصيرة المدى و طويلة 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 لجتماع المبيعات.
- المبادئ التوجيهية لجتماع المبيعات الفعال.
- إجراءات لتوضيح الأهداف في الاجتماعات.
- خطة العمل الشخصية الخاصة بك

## الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريسي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هي بوثت رسميًا، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسميًا على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.

