



FARMATION ACADEMY



INTERNATIONAL LTD.



مداورة دورة مدير المبيعات قيادة الفريق، تحقيق الأهداف

1. إعداد مدراء مبيعات قادرين على تحقيق الأهداف البيعية باحترافية.
2. تطوير مهارات التخطيط والتحفيز والمتابعة.
3. تعلم تقنيات إدارة فرق المبيعات وتحليل الأداء.

SCHOLL-TI
CENTRE DE FORMATION SARL

المحور الأول: مدخل إلى إدارة المبيعات

- مفهوم إدارة المبيعات ودورها في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.
- الفرق بين إدارة المبيعات والبيع التقليدي.
- هيكلية قسم المبيعات داخل المؤسسات (فرق المبيعات, المسؤوليات, الأدوار).
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في المبيعات وكيفية مراقبتها.

المحور الثاني: بناء استراتيجية مبيعات ناجحة

- تحليل السوق والمنافسة وتحديد فرص البيع.
- استراتيجيات التسعير وأثرها على المبيعات.
- إعداد خطة مبيعات سنوية وربع سنوية وشهرية.
- وضع أهداف واقعية ومؤشرات قياس الأداء لكل مندوب.

رحلتك نحو النجاح ... تبدأ هنا

المحور الثالث: مهارات مدير المبيعات القيادية

- القيادة التحفيزية وكيفية رفع أداء فريق المبيعات.
- إدارة الاجتماعات الأسبوعية بفعالية مع الفريق.
- تقديم التوجيه والتدريب المستمر للمناديب.
- إدارة النزاعات داخل فريق المبيعات.

المحور الرابع: عمليات البيع المتقدمة

CLASSES
INCLUDE:

- دورة البيع الكاملة من تحديد العميل المحتمل إلى الإغلاق والمتابعة.
- مهارات التفاوض والإقناع للمبيعات.
- التعامل مع الاعتراضات باحتراف.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء (Sales Relationship Management).

رحلتك نحو النجاح ... تبدأ هنا

المحور الخامس: التسويق ودعمه للمبيعات

- العلاقة بين التسويق والمبيعات داخل المؤسسة.
- استخدام أدوات التسويق لدعم الحملات البيعية.
- إدارة الحملات الترويجية والعروض لجذب العملاء.
- تحليل بيانات السوق والعملاء لتحديد فرص المبيعات.

المحور السادس: إدارة الوقت ومهام مدير المبيعات

- تنظيم وقت مدير المبيعات بين الاجتماعات والمتابعة الميدانية.
- استخدام الأدوات التكنولوجية لإدارة المبيعات والفرق.
- تقنيات إدارة الأولويات والمهام اليومية.
- إعداد تقارير المبيعات الدورية وتحليلها بفعالية.

رحلتك نحو النجاح ... تبدأ هنا

المحور السابع: استخدام التكنولوجيا في إدارة المبيعات

- نظم إدارة علاقات العملاء (CRM) ودورها في المبيعات.
- استخدام البيانات والتحليلات لاتخاذ قرارات بيع ذكية.
- الأتمتة في المبيعات (إيميلات, تتبع العملاء المحتملين, إعداد العروض).
- تتبع أداء فريق المبيعات باستخدام البرمجيات.

المحور الثامن: مهارات التفاوض الاحترافي

- مراحل التفاوض في عمليات البيع الكبرى.
- استراتيجيات التفاوض للحصول على أفضل الصفقات.
- التعامل مع العملاء الصعبين خلال التفاوض.
- إنهاء الصفقات بشكل احترافي والحفاظ على العلاقة مع العميل.

رحلتك نحو النجاح ... تبدأ هنا

المحور التاسع: تقييم وتحفيز فريق المبيعات

- تقنيات تقييم أداء مناديب المبيعات بإنصاف.
- تصميم برامج تحفيزية فعّالة لرفع الأداء البيعي.
- إدارة المكافآت والعمولات داخل الفريق.
- علاج انخفاض أداء المندوبين وتطويرهم.

المحور العاشر: بناء مسار وظيفي في إدارة المبيعات

CLASSES
INCLUDE

- المهارات المطلوبة للتقدم في مناصب المبيعات.
- وضع خطة تطوير ذاتي في مجال المبيعات.
- بناء صورة احترافية كمدير مبيعات.
- استراتيجيات الثبات والنجاح المستدام في الميدان البيعي.

رحلتك نحو النجاح ... تبدأ هنا