

€ TRAINING

مشرف المبيعات المهتمون

5 - 9 مايو 2025
لندن (المملكة المتحدة)



مشرف المبيعات المهتم

رمز الدورة: V672 تاريخ الإقصاد: 5 - 9 مايو 2025 دولة الإقصاد: لندن (المملكة المتحدة) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

خلال برنامج مشرف المبيعات سيتم جيد المهارات الإدارية والمعرفية الابداعية التي يجب ان يكتسبها اصحاب الاشراف المعتمد للمبيعات وعليه فإن هذا البرنامج التدريبي سيوفر لك جميع المعلومات والمهارات الإدارية التي تحتاجها لتبرز في مؤسستك وتصل إلى استراتيجيات الاشراف علي المبيعات الناجح و المنشود.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- مهارة الاتصال للمديرين والمشرفين.
- التنظيم الاستراتيجي للمديرين والمشرفين.
- التوجيه للمديرين والمشرفين
- اتخاذ القرارات وحل المشاكل.
- مهارة ادارة الوقت .
- مهارة التفاوض.

الفئات المستهدفة:

- مشرفي المبيعات
- مديري المبيعات
- ممثلي المبيعات
- مشرفي التسويق

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

إدارة المبيعات والمزيج التسويقي:

- تعريف إدارة المبيعات.
- وظائف إدارة المبيعات.
- الصفات الشائعة التي يتحلى بها فريق المبيعات.
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية.
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها مدراء المبيعات.
- دور البيع الشخصي في المزيج التسويقي.

الوحدة الثانية:

التخطيط والاستراتيجية والتنظيم:

- مبادئ تخطيط المبيعات.
- صياغة استراتيجيات المبيعات.
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات.
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات.

- تنظيم فريق المبيعات.
- تصميم وتخصيص وإدارة الأقاليم.
- إدارة الحسابات الرئيسية.

الوحدة الثالثة:

إدارة عملية البيع:

- بيئة الأعمال المتغيرة.
- فهم سيكولوجية المشتري.
- خصائص البائعين الناجحين.
- التعرف على مكونات عملية البيع.
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات.
- فريق المبيعات الموجه نحو العملاء.
- إدارة علاقات العملاء CRM

الوحدة الرابعة:

كفاءات إدارة المبيعات:

- استقطاب أفراد فريق المبيعات.
- أهمية وجود برنامج اختيار جيد.
- استقطاب وتوظيف أفراد فريق المبيعات.
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات.
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات.
- تطوير وتنفيذ برامج تدريب لفريق المبيعات.
- عملية التدريب الميداني.

الوحدة الخامسة:

قيادة الفريق والتحفيز:

- دورة تطوير الفريق.
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق.
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات للحصول على أداء عالي.
- عملية توجيه فريق المبيعات.
- مبادئ ومهارات القيادة.
- القيادة الطرفية.
- مزيج العوامل المحفزة.