

€ TRAINING

مشرف الهيئات المعتمد

28 أكتوبر - 1 نوفمبر 2024
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



مشرف المبيعات المهتم

رمز الدورة: V672 تاريخ الإصدار: 28 أكتوبر - 1 نوفمبر 2024 دولة الإصدار: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - التكلفة: 6325 يورو

مقدمة عن الدورة التدريبية:

مشرف المبيعات هو منصب يطمح له أي مندوب مبيعات، لكن لا يصل له إلا من يجيد المهارات الإدارية والمعرفية لهذا المنصب الحساس. وعليه فإن هذا التدريب سيوفر لك جميع المعلومات والمهارات الإدارية التي تحتاجها لتبرز في مؤسستك وتصل إلى منصب مشرف المبيعات المنشود لذلك نقدم لك دورة مشرف مبيعات.

يتناول دورة مشرف المبيعات كل من شرح وافى لمفهوم الإدارة وأهميتها للأعمال، وصف تفصيلي لمهام مشرف المبيعات والمهارات التي يجب أن تتوافر فيه؟ ما هي صفات المشرف القائد وما دوره؟ كيف تؤثر المشاركة في اتخاذ القرار على الحصول على نتائج إيجابية؟ ما هي الوظائف الإدارية لمشرف المبيعات وكيف ينجح في الحصول على فريق مبيعات ناجح؟

من خلال دورة مشرف المبيعات سنتطرق إلى نظرية الشبكة الإدارية وتفسيرها، ما هي أنماط المشرفين وما خصائص كل نمط؟ ما المقصود بالتفويض وما أفضل الأساليب للحصول أقصى استفادة من فريقك؟

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- مهارة الاتصال للمديرين والمشرفين
- مهارة التخطيط للمديرين والمشرفين
- مهارة التنظيم للمديرين والمشرفين
- مهارة التوجيه للمديرين والمشرفين
- مهارة الرقابة للمديرين والمشرفين
- اتخاذ القرارات وحل المشاكل للمديرين والمشرفين
- مهارة إدارة الوقت للمديرين والمشرفين
- مهارة التفاوض للمديرين والمشرفين

الفئات المستهدفة

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

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: إدارة المبيعات والمزيج التسويقي

- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلّى بها فريق المبيعات
- نموذج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها مدراء المبيعات
- دور البيع الشخصي في المزيج التسويقي
- العلاقة بين التسويق و البيع

الوحدة الثانية: التخطيط والاستراتيجية والتنظيم

- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليل SWOT
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكل ونشر 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
- البيع بمنهجية ASAP
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الموجه نحو العملاء
- ادارة علاقات العملاء CRM

الوحدة الرابعة: كفاءات إدارة المبيعات

- استقطاب أفراد فريق المبيعات
- أهمية وجود برنامج اختبار جيد
- استقطاب وتوظيف أفراد فريق المبيعات
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
- تطوير وتنفيذ برامج تدريب لفريق المبيعات
- تقنيات التدريب
- 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
- مبادئ التحفيز
- مزيج العوامل المحفزة

الوحدة السادسة: إدارة أداء فريق المبيعات

- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعال
- معايير التقييم المبني على النتائج
- معايير التقييم المبني على المساهمة
- المقاييس النوعية للأداء



- المقاييس الكمية للأداء
- نماذج تقييم المبيعات