الدورة التدريبية: المبيعات الاحترافية لمديري ومشرفي المبيعات - استراتيجيات متقدمة لقيادة فرق البيع وتحقيق الأهداف



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
باكو
5100 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL4385_372121

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة التدريبية المتخصصة من BIG BEN Training Center رؤى عميقة واستراتيجيات متقدمة في مجال المبيعات الاحترافية، موجهة بشكل خاص لمديري ومشرفي المبيعات الطموحين الذين يسعون لتعزيز أدائهم وقيادة فرقهم نحو تحقيق أقصى مستويات النجاح. في عالم الأعمال التنافسي اليوم، لم تعد المبيعات مجرد عملية إتمام صفقات، بل هي فن وعلم يتطلب فهمًا عميقًا للسلوك البشري، ديناميكيات السوق، والقدرة على بناء علاقات مستدامة. تعتمد الدورة على أحدث النظريات والممارسات العالمية في إدارة المبيعات، مستلهمة من أعمال رواد الفكر في هذا المجال مثل ديفيد ماكميلان (David McMullan)، الذي قدم إسهامات قيمة في فهم نفسية البيع وتطوير استراتيجيات التفاوض الفعالة. يركز البرنامج على تزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة لتحليل السوق، تحديد فرص النمو، تطوير استراتيجيات بيع مبتكرة، وتحسين مهارات التفاوض لديهم ولدى فرقهم. ستكتشفون كيف يمكنكم تحويل التحديات إلى فرص، وكيفية بناء فريق مبيعات عالي الأداء ومحفز، قادر على تجاوز التوقعات وتحقيق أهداف المبيعات المحددة.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديري المبيعات الحاليين والمستقبليين الذين يسعون لتطوير مهاراتهم القيادية في المبيعات.
- مشرفي المبيعات الذين يطمحون للارتقاء بمسارهم المهني في مجال المبيعات الاحترافية.
- قادة الفرق الذين يرغبون في فهم أعمق لديناميكيات المبيعات الفعالة.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الراغبين في تعزيز استراتيجيات مبيعاتهم.
- المتخصصين في تطوير الأعمال الذين يسعون لتحسين أدائهم في المبيعات وتوسيع شبكة عملائهم.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع المالي والمصرفي الذي يتطلب استراتيجيات مبيعات متطورة لمنتجاته وخدماته.
- قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي يشهد منافسة شديدة في المبيعات.
- صناعة التأمين التي تعتمد بشكل كبير على مهارات المبيعات وبناء العلاقات.
- قطاع العقارات الذي يحتاج إلى قدرات تفاوض عالية واستراتيجيات مبيعات احترافية.
- الشركات الصناعية والتصنيعية التي تسعى لتحسين قنوات التوزيع والمبيعات لديها.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها التي تهدف لتعزيز كفاءة أقسام المبيعات أو الشراء لديها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام المبيعات وتطوير الأعمال التي تسعى لزيادة الإيرادات والأرباح.
- إدارات التسويق التي تتعاون بشكل وثيق مع المبيعات لتحقيق الأهداف المشتركة.
- أقسام خدمة العملاء التي تهدف إلى تحويل استفسارات العملاء إلى فرص مبيعات.
- إدارات التدريب والتطوير التي تسعى لرفع كفاءة موظفي المبيعات لديها.
- الأقسام الاستراتيجية والتخطيط التي تعتمد على بيانات المبيعات لاتخاذ القرارات.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- تطوير استراتيجيات مبيعات متقدمة لتحقيق أهداف المبيعات الصعبة.
- تحليل سلوك العملاء وتحديد نقاط الألم لتقديم حلول مبيعات فعالة.
- تحسين مهارات التفاوض وإبرام الصفقات الكبرى في مجال المبيعات.
- بناء وإدارة فرق مبيعات عالية الأداء ومتحفزة لتحقيق الأهداف.
- استخدام أدوات تحليل البيانات لتقييم أداء المبيعات وتحديد فرص التحسين.
- تطبيق أفضل الممارسات في خدمة ما بعد البيع لضمان ولاء العملاء.
- تطوير خطط عمل شخصية لتعزيز الأداء في مجال المبيعات الاحترافية.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة على منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، مصممة لضمان أقصى قدر من الاستفادة للمشاركين. تجمع المنهجية بين المحاضرات النظرية المدعومة بأحدث الأبحاث والدراسات في مجال المبيعات الاحترافية، والأنشطة العملية التي تحاكي سيناريوهات بيع حقيقية. سيتم تشجيع المشاركين على المشاركة الفعالة في المناقشات الجماعية، حيث يمكنهم تبادل الخبرات والتحديات مع زملائهم والمدرب. تتضمن الدورة دراسات حالة معمقة من مختلف القطاعات والصناعات، مما يساعد المشاركين على تطبيق المفاهيم النظرية في سياقات عملية متنوعة. كما سيتم التركيز على العمل الجماعي من خلال ورش عمل تطبيقية، حيث يتمكن المشاركون من تطوير استراتيجيات مبيعات مشتركة وممارسة مهارات التفاوض. سيتم توفير تغذية راجعة بناءة ومستمرة من قبل المدرب، مما يتيح للمشاركين تحديد نقاط القوة لديهم ومجالات التحسين. تهدف هذه المنهجية إلى تمكين المشاركين من اكتساب المعرفة النظرية والمهارات العملية اللازمة ليصبحوا قادة مبيعات متميزين قادرين على قيادة فرقهم نحو النجاح وتحقيق أهداف المبيعات المحددة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس المبيعات الاحترافية وقيادة فرق البيع.

- المفاهيم الأساسية للمبيعات الاحترافية.
- دور مدير المبيعات ومشرف المبيعات في تحقيق الأهداف.
- أنماط القيادة الفعالة في فرق المبيعات.
- تحديد أهداف المبيعات الذكية والممكنة.
- بناء ثقافة مبيعات إيجابية ومحفزة.
- تحليل السوق وتحديد الفرص البيعية الجديدة.
- فهم دورة حياة المنتج وتأثيرها على استراتيجيات المبيعات.

الوحدة الثانية: استراتيجيات المبيعات المتقدمة وتحليل العملاء.

- تطوير استراتيجيات البيع المبتكرة.
- تحليل سلوك العملاء ونماذج الشراء.
- تحديد احتياجات العملاء الخفية والظاهرة.
- تقنيات الاستماع النشط وطرح الأسئلة الذكية.
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء.
- التعامل مع اعتراضات العملاء بفعالية.
- تقنيات الإغلاق المتقدمة للصفقات.

الوحدة الثالثة: مهارات التفاوض الفعال وإدارة الأداء.

- أساسيات التفاوض في المبيعات.
- تقنيات التفاوض الفوز-فوز.
- إدارة الصفقات الكبيرة والمعقدة.
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في المبيعات.
- تقييم أداء فريق المبيعات بشكل دوري.
- تطوير خطط تحسين الأداء الفردية والجماعية.
- تحفيز فرق المبيعات لتحقيق أقصى إمكاناتهم.

الوحدة الرابعة: التكنولوجيا في المبيعات وإدارة البيانات.

- استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) بفعالية.
- أدوات تحليل بيانات المبيعات واستخلاص الرؤى.
- التنبؤ بالمبيعات وتحديد الاتجاهات المستقبلية.
- التسويق الرقمي ودوره في دعم المبيعات.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في البيع.
- أتمتة عمليات المبيعات لزيادة الكفاءة.
- حماية البيانات والخصوصية في عمليات المبيعات.

الوحدة الخامسة: تطوير الذات والقيادة في المبيعات.

- الذكاء العاطفي لمديري المبيعات.
- مهارات الاتصال الفعال في البيع.
- بناء فرق عمل قوية ومتماسكة.
- إدارة الوقت وتحديد الأولويات في المبيعات.
- التعامل مع الضغوط والتحديات في مجال المبيعات.
- التفكير الاستراتيجي في تحقيق أهداف المبيعات.
- التخطيط للمسار الوظيفي في المبيعات الاحترافية.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن لمدير المبيعات أن يوازن بين تحقيق الأهداف قصيرة المدى وبناء علاقات عملاء طويلة الأمد مستدامة في بيئة سوق متقلبة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية شاملة وعميقة للمبيعات الاحترافية من منظور قيادي، تتجاوز مجرد تعليم تقنيات البيع الأساسية لتركز على بناء القدرات الاستراتيجية والتكتيكية لمديري ومشرفي المبيعات. نحن لا نقدم أدوات جاهزة فحسب، بل نركز على تمكين المشاركين من تطوير عقلية تحليلية ونقدية تمكنهم من فهم ديناميكيات السوق المعقدة وتصميم استراتيجيات مبيعات مخصصة. تقدم الدورة أمثلة عملية غنية من سيناريوهات بيع واقعية، تتيح للمشاركين تطبيق المفاهيم النظرية على تحدياتهم اليومية. نركز بشكل خاص على الجانب الأكاديمي والبحثي في المبيعات، مستفيدين من أحدث النظريات والدراسات لتقديم محتوى ذي قيمة علمية وعملية عالية. هذا المزيج الفريد من المعرفة الأكاديمية والتطبيق العملي، بالإضافة إلى التركيز على تطوير المهارات القيادية وإدارة فرق المبيعات، يجعل هذه الدورة متميزة وقادرة على إحداث فرق حقيقي في أداء المشاركين ونجاح فرقهم في مجال المبيعات الاحترافية.