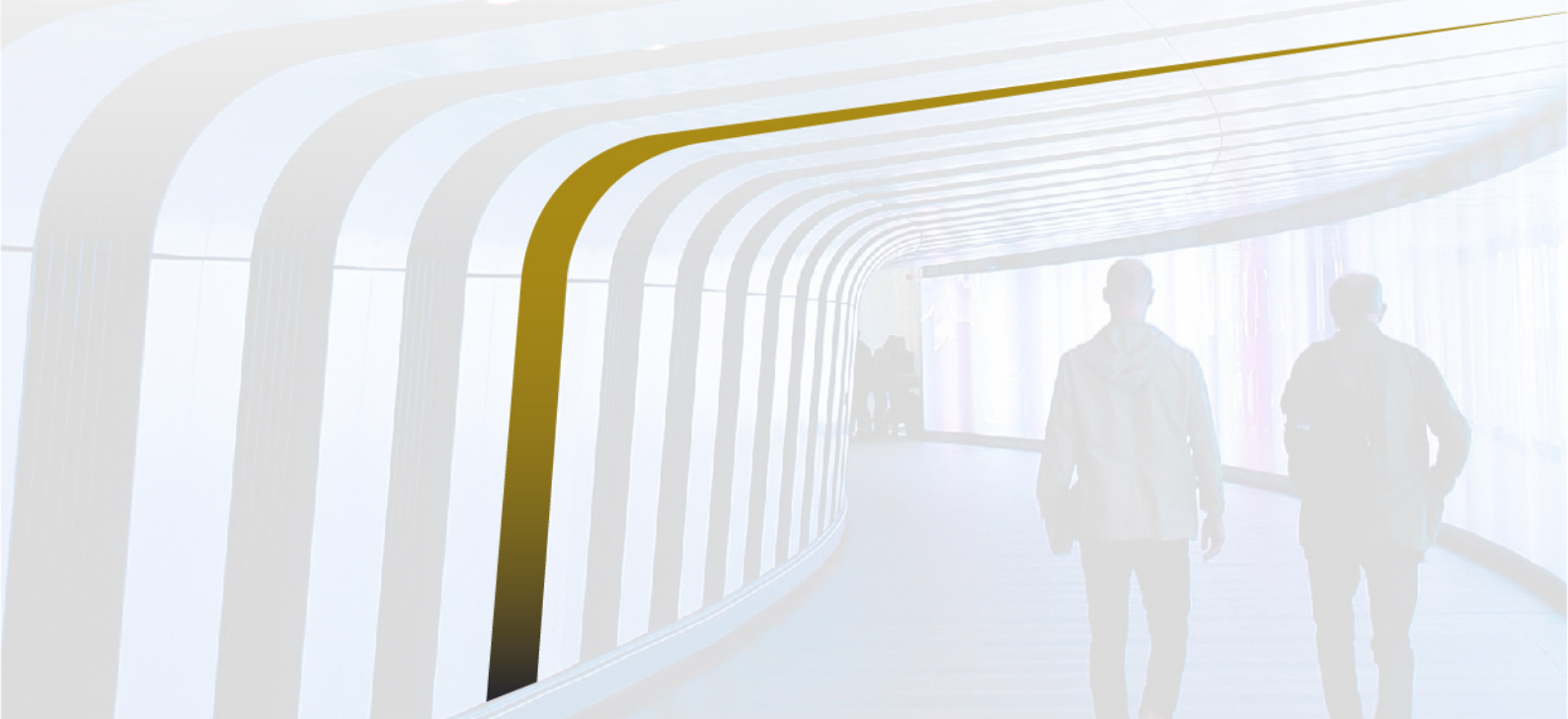
الدورة التدريبية: إدارة دورة المبيعات بذكاء: تقصير الوقت وزيادة الكفاءة لتحقيق نمو الأعمال المستدام



02 - 06 نوفمبر 2026
لندن
5900 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL4576_370997

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعد إدارة دورة المبيعات عملية حيوية لنجاح أي منظمة تسعى لتحقيق النمو المستدام والتميز التنافسي في بيئة الأعمال المتغيرة باستمرار. هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center مصممة خصيصًا لتزويد المشاركين بالاستراتيجيات والأدوات المتقدمة لتبسيط دورات المبيعات، وزيادة كفاءة فرق المبيعات، وتحويل العملاء المحتملين إلى عملاء دائمين بكفاءة عالية. نعتمد في هذه الدورة على أحدث النظريات والممارسات العالمية في مجال إدارة المبيعات، مستفيدين من رؤى خبراء مثل البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler)، الذي يُعتبر أب التسويق الحديث، والذي أكد دائمًا على أهمية الفهم العميق للعميل ودورة الشراء. ستركز الدورة على كيفية تحليل وتقييم كل مرحلة من مراحل دورة المبيعات، بدءًا من تحديد الفرص الجديدة وحتى إغلاق الصفقات وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. سيتمكن المشاركون من تطوير خطط عمل قابلة للتطبيق لتقليل الوقت المستغرق في كل مرحلة، وتحسين معدلات التحويل، مما يؤدي إلى تحقيق إيرادات أعلى وأرباح مستدامة.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو المبيعات.
- مندوبو المبيعات.
- أخصائيو تطوير الأعمال.
- مديرو الحسابات.
- رواد الأعمال.
- مديرو التسويق.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاعات التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاعات الخدمات المالية والتأمين.
- قطاعات العقارات والإنشاءات.
- قطاعات البيع بالتجزئة والجملة.
- قطاعات الاستشارات والتدريب.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام المبيعات.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام التسويق.
- أقسام خدمة العملاء.
- أقسام العمليات التشغيلية.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحليل وتخطيط دورات المبيعات بكفاءة عالية.
- تطبيق استراتيجيات لتقصير زمن دورة المبيعات.
- تحسين معدلات تحويل العملاء المحتملين إلى عملاء فعليين.
- استخدام أدوات وتقنيات متقدمة لإدارة علاقات العملاء.
- بناء فرق مبيعات عالية الأداء وزيادة إنتاجيتهم.
- قياس وتحليل مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات.
- تطوير خطط مبيعات استراتيجية قابلة للتنفيذ.

منهجية الدورة التدريبية:

تتبع هذه الدورة التدريبية منهجية تفاعلية وشاملة مصممة لضمان أقصى قدر من الاستفادة للمشاركين. يعتمد BIG BEN Training Center على مزيج من الأساليب التعليمية الحديثة التي تشمل المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية التي تحاكي تحديات السوق الفعلية وتوفر رؤى عملية قابلة للتطبيق. سيتم تشجيع العمل الجماعي من خلال ورش عمل تطبيقية ومناقشات مفتوحة، مما يتيح للمشاركين تبادل الخبرات والأفكار وتطبيق المفاهيم النظرية في سيناريوهات عملية. كما تتضمن الدورة جلسات تغذية راجعة منتظمة لتقييم التقدم وضمان فهم شامل للمادة التدريبية. نركز على تمكين المشاركين من تطوير مهاراتهم في إدارة دورات المبيعات، وتعزيز قدراتهم على اتخاذ قرارات مستنيرة، وتطبيق استراتيجيات مبتكرة لزيادة الكفاءة والإنتاجية ضمن فرقهم. الهدف هو تزويدهم بالمعرفة والأدوات اللازمة لتحقيق نتائج مبيعات ممتازة في بيئات عملهم.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: فهم دورة المبيعات الذكية وتحليلها.

- المفاهيم الأساسية لدورة المبيعات الحديثة.
- مراحل دورة المبيعات: اكتشاف الفرص حتى إغلاق الصفقة.
- أهمية تحليل البيانات في تحسين دورة المبيعات.
- تحديد نقاط الضعف في دورة المبيعات الحالية.
- أدوات تقييم أداء دورة المبيعات.
- تأثير التحول الرقمي على عمليات المبيعات.
- تقنيات اكتشاف العملاء المحتملين الجدد.

الوحدة الثانية: استراتيجيات تقصير زمن دورة المبيعات.

- تحسين عملية التأهيل والفرز للعملاء المحتملين.
- استخدام الأتمتة لتبسيط مراحل المبيعات.
- تقنيات التفاوض الفعال لإغلاق الصفقات بسرعة.
- إدارة الاعتراضات الشائعة وتقليل زمن الاستجابة.
- بناء علاقات قوية مع العملاء لتسريع القرار.
- تطبيق منهجيات البيع الرشيقة (Agile Selling).
- استخدام البيانات التنبؤية لتحسين التوقعات.

الوحدة الثالثة: تعزيز كفاءة فريق المبيعات.

- تطوير مهارات التواصل والإقناع لدى فريق المبيعات.
- بناء ثقافة الأداء العالي والتحفيز المستمر.
- تدريب فريق المبيعات على استخدام الأدوات التكنولوجية.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للفريق.
- تقديم التغذية الراجعة البناءة والتوجيه المستمر.
- استراتيجيات تفويض المهام بفعالية.
- تقنيات التعاون بين فرق المبيعات والتسويق.

الوحدة الرابعة: أدوات وتقنيات إدارة المبيعات المتقدمة.

- نظم إدارة علاقات العملاء (CRM) واستخدامها الأمثل.
- أدوات أتمتة المبيعات والتسويق (Sales & Marketing Automation).
- تحليلات البيانات الضخمة (Big Data) في المبيعات.
- استخدام الذكاء الاصطناعي (AI) في التنبؤ بالمبيعات.
- تطبيقات الهاتف المحمول لدعم عمليات المبيعات.
- أدوات تتبع الأداء وتقارير المبيعات.
- منصات التعلم الإلكتروني لتطوير مهارات المبيعات.

الوحدة الخامسة: بناء خطة مبيعات استراتيجية للنمو المستدام.

- تحديد الأهداف الاستراتيجية للمبيعات.
- تطوير خطط عمل تفصيلية لكل مرحلة من مراحل المبيعات.
- استراتيجيات التوسع في أسواق جديدة.
- إدارة المخاطر وتحديات المبيعات.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) لجهود المبيعات.
- تطوير نماذج تسعير مبتكرة.
- الاستعداد للتغيرات المستقبلية في بيئة الأعمال.

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 للمؤسسات موازنة الحاجة إلى تقصير دورة المبيعات مع ضمان بناء علاقات عملاء قوية ومستدامة، وما هي التحديات التي قد تنشأ عن هذه الموازنة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة بتقديمها منهجًا متكاملًا يجمع بين أحدث النظريات الأكاديمية والممارسات العملية الأكثر فعالية في إدارة دورة المبيعات. نحن لا نركز فقط على الأدوات التقنية، بل نتعمق في الجوانب الاستراتيجية والنفسية لعملية البيع، مما يمكن المشاركين من فهم شامل لديناميكيات السوق وسلوك العملاء. ترتكز الدورة على أمثلة حية ودراسات حالة واقعية، مما يتيح للمتدربين تطبيق المفاهيم المكتسبة مباشرة في بيئة عملهم. كما أن المحتوى مصمم خصيصًا لتمكين المشاركين من تحليل تحدياتهم الفريدة وتطوير حلول مبتكرة لتقصير زمن دورة المبيعات وزيادة الكفاءة، مع التركيز على بناء علاقات عملاء طويلة الأمد ومربحة. نقدم رؤى متعمقة حول كيفية تحويل المبيعات من مجرد عملية إلى استراتيجية نمو شاملة ومستدامة.