الدورة التدريبية: بناء استراتيجيات متقدمة للمبيعات عبر لينكدإن لتحقيق نمو الأعمال المستدام



29 نوفمبر - 03 ديسمبر 2026
الدوحة
5500 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL5743_409674

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center رؤى متعمقة واستراتيجيات قابلة للتطبيق لتعظيم الاستفادة من منصة لينكدإن في تحقيق أهداف المبيعات وبناء شبكة احترافية قوية. في عصر يتسم بالتحول الرقمي السريع، أصبحت المبيعات الاجتماعية ركيزة أساسية لنمو الأعمال، ولينكدإن يمثل القناة المثالية لتحقيق ذلك. ستغطي الدورة كافة الجوانب المتعلقة بتحسين ملفك الشخصي كمسوّق، وإنشاء محتوى جذاب، وتحديد الجمهور المستهدف بدقة، وتطبيق تقنيات البحث المتقدمة، وبناء العلاقات المؤثرة التي تتحول إلى فرص مبيعات حقيقية. سنستكشف كيف يمكن للمهنيين والشركات على حد سواء تسخير قوة لينكدإن لتحديد العملاء المحتملين، والتفاعل معهم بفعالية، وتحويلهم إلى عملاء مخلصين. تعتمد الدورة على أحدث الممارسات وأفضل الاستراتيجيات العالمية في المبيعات عبر لينكدإن، مستفيدين من أبحاث ودراسات شخصيات أكاديمية بارزة في مجال التسويق الرقمي والمبيعات، مثل البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler) الذي يعد أحد رواد التسويق الحديث. سيتمكن المشاركون من تطوير خطط مبيعات متكاملة تتناسب مع أهدافهم الفردية والمؤسسية، مستفيدين من الميزات المتقدمة للمنصة لتحقيق أقصى عائد على الاستثمار في جهودهم التسويقية والمبيعات. تم تصميم هذا البرنامج ليأخذك من المبادئ الأساسية إلى الاستراتيجيات المتقدمة، مما يضمن أنك ستكون مجهزًا بالمعرفة والمهارات اللازمة للتفوق في مجال المبيعات عبر لينكدإن.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء المبيعات والتسويق.
- متخصصو تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة.
- المستشارون والمدربون.
- الموظفون في أقسام المبيعات والتسويق الرقمي.
- المتخصصون في العلاقات العامة.
- الباحثون عن فرص عمل جديدة في مجال المبيعات.
- المسؤولون عن إدارة علاقات العملاء (CRM).

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات.
- الخدمات المالية والاستثمارية.
- الاستشارات الإدارية والتسويقية.
- التدريب والتطوير المهني.
- العقارات والإنشاءات.
- الرعاية الصحية والصيدلانية.
- التجارة الإلكترونية والتجزئة.
- التعليم والتدريب.
- الهيئات الحكومية والمنظمات غير الربحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم المبيعات.
- قسم التسويق.
- قسم تطوير الأعمال.
- قسم العلاقات العامة.
- قسم الموارد البشرية.
- قسم إدارة المنتجات.
- قسم خدمة العملاء.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- بناء ملف شخصي احترافي وجذاب على لينكدإن يعكس الخبرة والقيمة المضافة.
- تحديد العملاء المحتملين وتطوير استراتيجيات بحث متقدمة.
- صياغة محتوى بيعي مقنع يتناسب مع خوارزميات لينكدإن.
- تطوير شبكة احترافية واسعة ومؤثرة.
- استخدام أدوات المبيعات الاجتماعية لتعزيز فرص التحويل.
- إدارة العلاقات مع العملاء المحتملين بفعالية.
- قياس وتحليل أداء حملات المبيعات عبر لينكدإن.
- بناء استراتيجيات مبيعات متكاملة ومستدامة.
- تحويل الاتصالات إلى فرص عمل ومبيعات فعلية.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية منهجية متكاملة تجمع بين النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية مزيجًا من المحاضرات التفاعلية التي تقدم المفاهيم الأساسية والاستراتيجيات المتقدمة في المبيعات عبر لينكدإن. يتم التركيز بشكل كبير على دراسات الحالة الواقعية من مختلف الصناعات، مما يتيح للمشاركين فهم كيفية تطبيق النظريات في سياقات عملية وحقيقية. بالإضافة إلى ذلك، يتم تخصيص جزء كبير من وقت الدورة للعمل الجماعي، حيث يقوم المشاركون بتطبيق الاستراتيجيات المكتسبة في مشاريع عملية جماعية، مما يعزز مهاراتهم التعاونية ويسمح بتبادل الخبرات والأفكار. تشمل الجلسات التفاعلية ورش عمل مكثفة وتمارين عملية مصممة خصيصًا لتطوير المهارات المطلوبة في البحث عن العملاء المحتملين، وبناء المحتوى، وإدارة العلاقات. يتم توفير تغذية راجعة مستمرة ومفصلة من المدربين الخبراء لضمان تحسين الأداء وتطوير القدرات بشكل مستمر. تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة لتحقيق نتائج ملموسة في جهودهم البيعية عبر لينكدإن، وتمكينهم من بناء استراتيجيات مبيعات قوية ومستدامة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات الاجتماعية على لينكدإن

- تحسين الملف الشخصي والمهني على لينكدإن.
- بناء علامة تجارية شخصية قوية تجذب العملاء.
- استراتيجيات البحث المتقدم عن العملاء المحتملين.
- فهم خوارزميات لينكدإن وكيفية الاستفادة منها.
- أهمية التواجد المستمر والتفاعل في المجموعات.
- التحليلات الأولية للملف الشخصي والمشاركات.
- مقدمة عن أدوات المبيعات الاجتماعية.

الوحدة الثانية: تطوير المحتوى البيعي والتفاعل

- صناعة محتوى جذاب ومؤثر يجذب الانتباه.
- أنواع المحتوى الأمثل للمبيعات على لينكدإن.
- استراتيجيات التفاعل الفعال مع المنشورات.
- بناء الثقة والمصداقية عبر المحتوى.
- استخدام القصص والتجارب الشخصية في المحتوى.
- التفاعل مع المنافسين والتعلم من استراتيجياتهم.
- جدولة المحتوى وتنظيمه بفعالية.

الوحدة الثالثة: بناء العلاقات وتحويلها لفرص

- تقنيات بناء شبكة علاقات احترافية قوية.
- كيفية بدء المحادثات بفعالية واحترافية.
- تحويل الاتصالات إلى فرص عمل ومبيعات.
- فن التفاوض وإبرام الصفقات عبر لينكدإن.
- إدارة الاعتراضات والمخاوف لدى العملاء المحتملين.
- استخدام الرسائل الشخصية لتعزيز العلاقات.
- متابعة العملاء المحتملين بشكل فعال.

الوحدة الرابعة: أدوات لينكدإن للمبيعات المتقدمة

- الاستفادة القصوى من Sales Navigator.
- إنشاء قوائم العملاء المحتملين المستهدفين.
- استخدام InMail بفعالية لرسائل المبيعات.
- تحليل بيانات العملاء المحتملين.
- بناء حملات تسويق بالمحتوى موجهة.
- تتبع أداء حملات المبيعات.
- الاستفادة من ميزات لينكدإن بريميوم.

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وقياس الأداء

- تطوير خطة مبيعات متكاملة ومخصصة للينكدإن.
- قياس عائد الاستثمار (ROI) لجهود المبيعات.
- تحليل البيانات وتقييم الأداء بشكل مستمر.
- استراتيجيات التوسع والنمو في المبيعات عبر لينكدإن.
- تحديد المؤشرات الرئيسية للأداء (KPIs).
- الابتكار في استراتيجيات المبيعات الاجتماعية.
- مراجعة شاملة لأفضل الممارسات.

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 للمتغيرات السلوكية والديموغرافية للجمهور المستهدف أن تعيد تشكيل استراتيجية المبيعات عبر لينكدإن لتحقيق أقصى قدر من التفاعل والتحويل في بيئة أعمال متغيرة باستمرار؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية من BIG BEN Training Center بكونها مصممة خصيصًا لتقديم رؤى عملية واستراتيجيات قابلة للتطبيق فورًا في مجال المبيعات عبر لينكدإن. نحن لا نركز فقط على الأدوات أو الميزات، بل نتعمق في فهم كيفية بناء العلاقات الإنسانية القوية التي هي جوهر أي عملية بيع ناجحة. الدورة ترتكز على منهجية أكاديمية صارمة تجمع بين أحدث الأبحاث والدراسات في علم النفس السلوكي والتسويق الرقمي، مما يمنح المشاركين فهمًا عميقًا لدوافع العملاء المحتملين وكيفية التأثير عليهم بشكل أخلاقي وفعال. بدلاً من تقديم قائمة من النصائح العامة، نقدم إطارًا شاملًا لتطوير استراتيجيات مبيعات مخصصة تتناسب مع الأهداف الفردية والمؤسسية. يتم التركيز على الأمثلة العملية ودراسات الحالة التي توضح كيفية تطبيق المفاهيم النظرية في سيناريوهات حقيقية، مما يضمن أن يغادر المتدربون الدورة وهم مجهزون ليس فقط بالمعرفة، ولكن أيضًا بالمهارات اللازمة لتحقيق نتائج ملموسة. هذه الدورة هي رحلة تحويلية تعلمك كيف تفكر كقائد مبيعات استراتيجي، وليس مجرد مستخدم لمنصة اجتماعية.