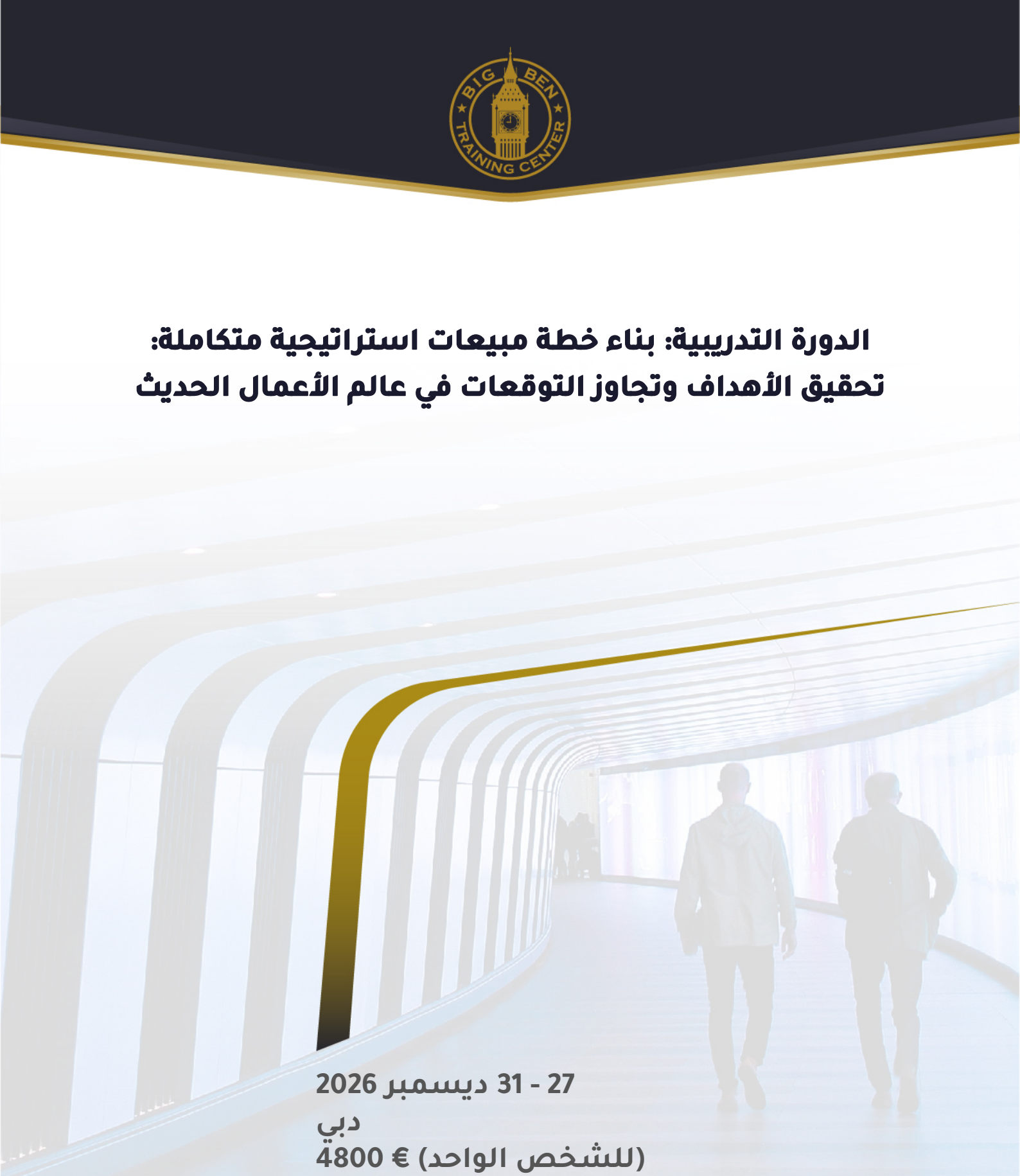
الدورة التدريبية: بناء خطة مبيعات استراتيجية متكاملة: تحقيق الأهداف وتجاوز التوقعات في عالم الأعمال الحديث



27 - 31 ديسمبر 2026

دبي

4800 € (للشخص الواحد)

Ref: #SAL6667_409753

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتخصصة التي تتناول فن وعلم بناء خطة مبيعات استراتيجية متكاملة، مصممة لمساعدة الشركات على تحقيق أهدافها وتجاوز توقعاتها في ظل التحديات المعقدة لسوق الأعمال الحديث. تبدأ رحلة بناء خطة المبيعات بفهم عميق للتحليلات السوقية الشاملة، مرورًا بتحديد الفرص الكامنة، ووصولًا إلى صياغة استراتيجيات مبيعات فعالة. تركز الدورة على تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتطوير خطط مبيعات ليست فقط طموحة، ولكن أيضًا قابلة للتنفيذ والقياس. سنتعمق في استكشاف كيف يمكن للشركات الاستفادة من البيانات والتحليلات لإنشاء خطط مبيعات تركز على النمو المستدام، وكيفية دمج الابتكار في عمليات المبيعات اليومية. يتناول هذا البرنامج التدريبي مفاهيم أساسية مثل تقسيم السوق، وتحديد العملاء المستهدفين، وتطوير عروض القيمة الفريدة. كما يتطرق إلى أهمية بناء فرق مبيعات عالية الأداء وتحفيزها لتحقيق أفضل النتائج. تستند هذه الدورة إلى أحدث الأبحاث والدراسات في مجال المبيعات، وتستوحي من رؤى خبراء مثل فيليب كوتلر (Philip Kotler)، الذي يؤكد دائمًا على أهمية التخطيط الاستراتيجي في التسويق والمبيعات لتحقيق التفوق التنافسي.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء المبيعات.
- مدراء تطوير الأعمال.
- أخصائيو المبيعات.
- مدراء التسويق.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.
- رواد الأعمال.
- مدراء الحسابات الرئيسية.
- استشاريو الأعمال.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الشركات الناشئة والمتوسطة.
- الشركات الكبرى متعددة الجنسيات.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع الخدمات المالية والمصرفية.
- القطاع العقاري والإنشاءات.
- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- قطاع الصناعات التحويلية.
- قطاع الاستشارات والتدريب.
- القطاع الصحي والصيدلاني.
- القطاع التعليمي.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم المبيعات.
- قسم تطوير الأعمال.
- قسم التسويق.
- القسم التجاري.
- قسم خدمة العملاء.
- القسم الاستراتيجي.
- الإدارة العليا.
- قسم العمليات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تطوير خطط مبيعات استراتيجية متكاملة ومستدامة.
- تحليل السوق والمنافسين لتحديد الفرص والتحديات.
- تحديد الأهداف البيعية الواقعية والقابلة للقياس.
- بناء استراتيجيات تسعير تنافسية.
- تحديد العملاء المستهدفين وتقسيم السوق بفعالية.
- تطوير عروض قيمة فريدة وجذابة.
- تحسين أداء فرق المبيعات وتحفيزها.
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لتتبع التقدم.
- التكيف مع التغيرات السوقية واستراتيجيات المبيعات الرقمية.
- إدارة علاقات العملاء بفاعلية لزيادة الولاء.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة، تركز على المزج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. يبدأ BIG BEN Training Center كل وحدة بمقدمة للمفاهيم الأساسية، تليها جلسات نقاش مفتوحة لتبادل الخبرات والرؤى. يتم توظيف دراسات الحالة الواقعية من مختلف الصناعات لتمكين المشاركين من تحليل تحديات المبيعات الحقيقية وتطوير حلول مبتكرة. يتضمن البرنامج ورش عمل تطبيقية تتيح للمتدربين فرصة بناء أجزاء من خطة مبيعات استراتيجية خاصة بهم، بدءًا من تحليل SWOT وصولًا إلى تحديد أهداف المبيعات ووضع الخطط التنفيذية. يتم تشجيع العمل الجماعي لتعزيز التفكير الإبداعي ومهارات حل المشكلات، بالإضافة إلى بناء شبكة علاقات مهنية بين المشاركين. تُقدم التغذية الراجعة الفورية من قبل المدربين الخبراء لضمان فهم عميق للمادة التدريبية وتصحيح أي مفاهيم خاطئة. كما تتضمن الدورة جلسات تفاعلية باستخدام أحدث أدوات التحليل والمحاكاة لتعزيز الفهم العملي للمفاهيم المعقدة، مع التركيز على استراتيجيات المبيعات الحديثة، وتحليل البيانات البيعية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التخطيط الاستراتيجي للمبيعات.

- مقدمة لخطط المبيعات الاستراتيجية.
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمبيعات.
- تحديد رؤية ورسالة قسم المبيعات.
- أهمية أبحاث السوق وجمع البيانات.
- تحليل المنافسين وتحديد الميزة التنافسية.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في المبيعات.
- التحديات الشائعة في التخطيط البيعي.

الوحدة الثانية: تحديد الأهداف وصياغة الاستراتيجيات.

- تحديد أهداف المبيعات الذكية SMART.
- تطوير استراتيجيات اختراق السوق.
- استراتيجيات التوسع في أسواق جديدة.
- بناء عروض القيمة الفريدة للمنتجات والخدمات.
- استراتيجيات التسعير الفعالة.
- تخصيص الموارد لتحقيق أهداف المبيعات.
- ربط أهداف المبيعات بالأهداف المؤسسية.

الوحدة الثالثة: بناء فرق المبيعات عالية الأداء.

- اختيار وتوظيف الكفاءات في المبيعات.
- تدريب وتطوير مهارات فريق المبيعات.
- تحفيز فرق المبيعات ومكافآتها.
- إدارة أداء فريق المبيعات.
- بناء ثقافة عمل داعمة ومحفزة.
- مهارات القيادة الفعالة في المبيعات.
- التواصل الفعال داخل فريق المبيعات.

الوحدة الرابعة: تنفيذ ومراقبة خطة المبيعات.

- خطوات تنفيذ خطة المبيعات.
- أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) ودورها.
- تتبع التقدم وتحليل الأداء.
- إدارة المخاطر والتحديات في التنفيذ.
- تقارير المبيعات وتحليل البيانات.
- التكيف مع التغيرات السوقية.
- دور التكنولوجيا في تعزيز المبيعات.

الوحدة الخامسة: تحسين الأداء المستمر والابتكار في المبيعات.

- مراجعة وتحديث خطط المبيعات.
- استراتيجيات النمو المستدام في المبيعات.
- الابتكار في أساليب وتقنيات المبيعات.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- قياس رضا العملاء وولائهم.
- التنبؤ بالمبيعات المستقبلية.
- أخلاقيات المبيعات والمسؤولية الاجتماعية.

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 للمنظمات أن تضمن أن خطط مبيعاتها الاستراتيجية لا تظل مجرد وثائق، بل تتحول إلى محركات حقيقية للنمو المستدام في بيئة عمل متقلبة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم نهج شامل وعملي لبناء خطط المبيعات الاستراتيجية، مع التركيز على تطبيق المفاهيم النظرية في سياقات عملية حقيقية. ما يميزها هو عمق المحتوى الذي يتجاوز الأساسيات، حيث تتناول الدورة تحليلًا دقيقًا لجميع مراحل بناء الخطة، بدءًا من البحث والتحليل وصولًا إلى التنفيذ والتقييم المستمر. نحن لا نقدم مجرد قائمة بالأدوات، بل نركز على تنمية القدرة على التفكير الاستراتيجي ووضع حلول مبتكرة تتناسب مع التحديات الفريدة لكل عمل. تعتمد الدورة على دراسات حالة متقدمة وأمثلة واقعية، مما يتيح للمشاركين تطبيق المعرفة المكتسبة على سيناريوهات مبيعات معقدة. كما نركز على أهمية بناء فرق مبيعات قوية وفعالة، وكيفية تحفيزها لتحقيق أقصى إمكاناتها. المحاضرون لدينا هم خبراء في هذا المجال، يمتلكون خبرة واسعة في قيادة فرق المبيعات وتطوير استراتيجيات نمو ناجحة. هذه الدورة مصممة لتكون تجربة تعليمية تحويلية، تزود المشاركين بالرؤى والمهارات اللازمة ليس فقط لتحقيق الأهداف الحالية، بل لتجاوز التوقعات في المستقبل، وذلك من خلال منهجية تدريبية تفاعلية تعزز من الابتكار والتفكير النقدي في بيئة المبيعات المتغيرة.