الدورة التدريبية: المبيعات الفعالة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة: استراتيجيات النمو المستدام والابتكار



27 - 31 ديسمبر 2026
عمان
3800 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL7606_409762

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعدّ المبيعات عصب أي عمل تجاري، وهي المحرك الرئيسي للنمو والاستمرارية، خاصة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تواجه تحديات فريدة تتطلب استراتيجيات مبيعات مبتكرة ومرنة. هذه الدورة التدريبية، المقدمة من BIG BEN Training Center، تقدم للمشاركين رؤى عميقة وأدوات عملية لتعزيز قدراتهم البيعية وتحقيق أقصى إمكانات النمو. نحن نؤمن بأن النجاح في المبيعات لا يقتصر على إغلاق الصفقات، بل يتعداه إلى بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء، وفهم احتياجات السوق المتغيرة، وتكييف استراتيجيات البيع لتتناسب مع كل مرحلة من مراحل نمو المشروع. من منظور أكاديمي، يُشدد البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler)، أحد رواد التسويق الحديث، على أهمية المزيج التسويقي المتكامل الذي تلعب فيه المبيعات دورًا حيويًا في تحقيق الأهداف التنظيمية. هذه الدورة تغطي الجوانب الأساسية للمبيعات، بدءًا من فهم سلوك العميل وتحديد القيمة المقترحة، وصولاً إلى التفاوض الفعال وإدارة علاقات العملاء، مع التركيز على تطبيقات عملية تناسب طبيعة المشاريع الصغيرة والمتوسطة. سيتعلم المشاركون كيفية تحليل بيانات المبيعات، وتطوير خطط مبيعات استراتيجية، واستخدام التقنيات الحديثة لزيادة كفاءة عمليات البيع، مما يمكنهم من دفع مشاريعهم نحو آفاق جديدة من النجاح والازدهار.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- رواد الأعمال الطموحون.
- مديري المبيعات وفرق المبيعات في الشركات الناشئة.
- المتخصصون في تطوير الأعمال.
- المستشارون التجاريون.
- أي شخص يسعى لتعزيز مهاراته في مجال المبيعات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة.
- قطاع الخدمات الاحترافية.
- قطاع التكنولوجيا والشركات الناشئة.
- قطاع التصنيع الصغير.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- قطاع الضيافة والمطاعم.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع الصحة والرعاية.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم المبيعات.
- قسم تطوير الأعمال.
- قسم التسويق.
- قسم خدمة العملاء.
- قسم الإدارة العليا.
- قسم ريادة الأعمال.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- تحديد وتحليل احتياجات العملاء المستهدفين بدقة.
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء المحتملين والحاليين.
- إتقان فن التفاوض وإغلاق الصفقات بفاعلية.
- استخدام أدوات وتقنيات المبيعات الحديثة لزيادة الكفاءة.
- إدارة اعتراضات العملاء وتحويلها إلى فرص.
- قياس وتحليل أداء المبيعات لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- وضع خطط عمل متكاملة لزيادة الإيرادات والأرباح.
- تكييف أساليب البيع لتناسب التغيرات في السوق.
- بناء فريق مبيعات عالي الأداء وتحفيزه.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة، تجمع بين المحاضرات النظرية والعروض التقديمية التوضيحية، مع التركيز المكثف على التطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. يتم تصميم كل وحدة لتمكين المشاركين من تطبيق المفاهيم المكتسبة مباشرة في سياقاتهم العملية. ستتضمن الدورة دراسات حالة واقعية لمشاريع صغيرة ومتوسطة ناجحة وغير ناجحة، مما يسمح للمشاركين بتحليل التحديات والفرص واقتراح حلول مبتكرة. سيتم تشجيع العمل الجماعي من خلال ورش عمل تفاعلية حيث يمكن للمشاركين تبادل الخبرات ومناقشة أفضل الممارسات وتطوير استراتيجيات مبيعات مخصصة. ستقدم جلسات التغذية الراجعة الفردية والجماعية فرصة للمشاركين لتلقي تقييم بناء لأدائهم وتحسين مهاراتهم. سيقوم BIG BEN Training Center بتوفير بيئة تعليمية محفزة تدعم الابتكار والتفكير النقدي، مما يضمن أن يغادر المشاركون الدورة مسلحين بالمعرفة والأدوات اللازمة لتحقيق نجاح باهر في مجال المبيعات. سيتم التركيز على تطوير مهارات التفاوض، وإدارة اعتراضات العملاء، وتحليل بيانات المبيعات، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، كل ذلك ضمن سياق يعزز المبيعات الفعالة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات في المشاريع الصغيرة والمتوسطة

- فهم دور المبيعات في نمو الأعمال الصغيرة.
- تحديد العملاء المستهدفين وبناء ملفات تعريف المشترين.
- تطوير القيمة المقترحة الفريدة للمنتجات والخدمات.
- بناء استراتيجيات التسعير الفعالة.
- تحليل سلوك المستهلك وتأثيره على قرارات الشراء.
- أهمية بناء العلاقات مع العملاء.
- مقدمة في دورة المبيعات الكاملة.

الوحدة الثانية: استراتيجيات جذب العملاء المحتملين وتأهيلهم

- تقنيات توليد العملاء المحتملين للمشاريع الصغيرة.
- استخدام التسويق الرقمي في دعم المبيعات.
- تطوير خطط الاتصال الأولى مع العملاء.
- تأهيل العملاء المحتملين وتحديد أولوياتهم.
- أدوات وتقنيات إدارة العملاء المحتملين.
- بناء شبكة علاقات قوية.
- الاستفادة من الإحالات لزيادة المبيعات.

الوحدة الثالثة: فن العرض والتقديم الفعال والتفاوض

- إعداد عروض بيع مقنعة وجذابة.
- مهارات العرض والتقديم الاحترافي.
- التعامل مع اعتراضات العملاء بفاعلية.
- تقنيات التفاوض المتقدمة لإغلاق الصفقات.
- بناء الثقة والمصداقية خلال عملية البيع.
- أمثلة عملية لحوارات البيع الناجحة.
- تحليل استراتيجيات التفاوض المختلفة.

الوحدة الرابعة: إدارة علاقات العملاء (CRM) ومتابعة ما بعد البيع

- أهمية إدارة علاقات العملاء في النمو المستدام.
- اختيار وتطبيق أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) المناسبة.
- استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء وزيادة ولائهم.
- التعامل مع شكاوى العملاء وتحويلها إلى فرص.
- بناء برامج الولاء والمكافآت.
- قياس رضا العملاء.
- استراتيجيات البيع الإضافي والبيع المتقاطع.

الوحدة الخامسة: قياس الأداء وتطوير خطط المبيعات المستقبلية

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للمبيعات.
- تحليل بيانات المبيعات وتحديد الاتجاهات.
- وضع خطط مبيعات استراتيجية قابلة للقياس.
- تحفيز فريق المبيعات وتدريبه.
- التكيف مع التغيرات في السوق وتحدياته.
- التنبؤ بالمبيعات ووضع الميزانيات.
- التخطيط للنمو المستقبلي للمبيعات.

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 للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، ذات الموارد المحدودة، أن تتفوق على الشركات الكبرى في بناء علاقات قوية ومستدامة مع عملائها في عصر التحول الرقمي؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتصميمها الفريد الذي يركز بشكل خاص على احتياجات وتحديات المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مقدمة حلولاً عملية وقابلة للتطبيق الفوري. نحن لا نقدم مجرد مفاهيم نظرية، بل نغوص في صميم المشكلات التي تواجهها هذه المشاريع، ونقدم رؤى عملية مستمدة من تجارب واقعية. ستركز الدورة على تطوير مهارات البيع الشخصي، وتقنيات التفاوض المتقدمة، وكيفية استخدام البيانات لاتخاذ قرارات بيع ذكية، بالإضافة إلى استراتيجيات بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. على عكس الدورات التي قد تركز على أدوات محددة، فإن هذه الدورة تركز على المبادئ الأساسية للمبيعات الفعالة، والتي يمكن تكييفها مع أي صناعة أو سياق تجاري. سيتمكن المشاركون من بناء خطط مبيعات مخصصة لمشاريعهم، وتحديد فرص النمو، والتغلب على العقبات الشائعة، مما يجعلهم قادة في مجال المبيعات داخل مؤسساتهم. إن الجمع بين الخبرة الأكاديمية والتطبيق العملي، مع التركيز على الأمثلة الملهمة، يضمن أن يكون المشاركون مجهزين تمامًا لدفع مبيعات مشاريعهم إلى مستويات غير مسبوقة.