الدورة التدريبية: قيادة فرق المبيعات عالية الأداء - تطوير الكفاءات وتحقيق الإنجازات



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
باكو
5100 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL8728_370447

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية الشاملة المصممة خصيصًا لقادة فرق المبيعات الطموحين الذين يسعون إلى صقل مهاراتهم في قيادة فرق المبيعات عالية الأداء وتحقيق نتائج استثنائية. تركز هذه الدورة على تزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لتطوير استراتيجيات مبيعات فعالة، ووضع مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) دقيقة، وتحفيز فرقهم ليتجاوزوا التوقعات. ستغطي الدورة مفاهيم متقدمة في إدارة الأداء، وتطوير المهارات القيادية، وتعزيز بيئة عمل إيجابية ومحفزة. سندرس أحدث النظريات والممارسات في قيادة المبيعات، مستفيدين من رؤى خبراء مثل البروفيسور دانيال كانيمان (Daniel Kahneman)، الحائز على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية، والذي قدم إسهامات جليلة في فهم السلوك البشري وعمليات اتخاذ القرار، وهي مفاهيم جوهرية في فهم دوافع فرق المبيعات وتحسين أدائهم. تهدف الدورة إلى تمكين القادة من بناء فرق مبيعات قوية تتمتع بالمرونة والقدرة على التكيف مع تحديات السوق المتغيرة.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو المبيعات.
- قادة فرق المبيعات.
- المشرفون على المبيعات.
- مديرو الحسابات الرئيسيون.
- مديرو تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال الذين يديرون فرق مبيعات.
- المحترفون الذين يسعون لتولي مناصب قيادية في المبيعات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الخدمات المالية.
- قطاع التكنولوجيا والاتصالات.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع العقارات.
- قطاع التجزئة والجملة.
- قطاع التصنيع.
- قطاع الاستشارات.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات.
- إدارة تطوير الأعمال.
- إدارة التسويق.
- إدارة خدمة العملاء.
- إدارة الموارد البشرية (للمعنيين بتطوير القادة).
- إدارة الاستراتيجية.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) الفعالة لفرق المبيعات.
- تطوير استراتيجيات تحفيز مبتكرة لزيادة إنتاجية فريق المبيعات.
- قيادة فرق المبيعات لتحقيق أهداف المبيعات المحددة وتجاوزها.
- بناء ثقافة أداء عالٍ ضمن فرق المبيعات.
- تحليل بيانات المبيعات لاتخاذ قرارات استراتيجية.
- تحديد التحديات الشائعة في قيادة المبيعات وتقديم حلول مبتكرة.
- تطبيق أفضل الممارسات في التدريب والتوجيه للموظفين الجدد وذوي الخبرة.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، تجمع بين النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية مزيجًا من المحاضرات التفاعلية التي يقدمها خبراء في قيادة المبيعات، ومناقشات جماعية مفتوحة لتبادل الخبرات والرؤى بين المشاركين. سيتم تخصيص جزء كبير من الدورة لدراسات الحالة الواقعية، حيث سيتم تحليل سيناريوهات مبيعات حقيقية وتطبيق المفاهيم النظرية لحل المشكلات. كما سيشارك المتدربون في ورش عمل عملية وتمارين محاكاة تحاكي تحديات بيئة المبيعات اليومية، مما يتيح لهم ممارسة المهارات المكتسبة في بيئة آمنة ومحفزة. سيتم توفير تغذية راجعة فردية وجماعية لمساعدة المشاركين على تحسين أدائهم. الهدف هو تمكين المشاركين من تطبيق المعرفة والمهارات المكتسبة بشكل فوري وفعال في بيئات عملهم.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس قيادة فرق المبيعات عالية الأداء

- فهم دور قائد فريق المبيعات.
- تحديد سمات القائد الفعال في المبيعات.
- بناء فرق مبيعات قوية ومتكاملة.
- تطوير رؤية واضحة لأداء الفريق.
- إدارة التوقعات وتحديد الأهداف.
- أهمية التواصل الفعال في القيادة.
- التعامل مع التحديات الشائعة في إدارة الفرق.

الوحدة الثانية: مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) واستراتيجيات القياس

- أهمية مؤشرات الأداء في المبيعات.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية الفعالة.
- تتبع وقياس أداء فريق المبيعات.
- تحليل بيانات المبيعات.
- استخدام البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- أدوات وتقنيات قياس الأداء.
- مراجعة الأداء الدوري وتقديم التغذية الراجعة.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات تحفيز فريق المبيعات

- فهم دوافع فريق المبيعات.
- تطبيق نظريات التحفيز في بيئة المبيعات.
- تصميم برامج حوافز ومكافآت فعالة.
- بناء ثقافة تقدير وإيجابية.
- التعامل مع التحديات التحفيزية.
- تشجيع التعاون والعمل الجماعي.
- تطوير مسارات مهنية للموظفين.

الوحدة الرابعة: تطوير مهارات فريق المبيعات وتدريبهم

- تحديد احتياجات التدريب لفريق المبيعات.
- تصميم برامج تدريبية فعالة.
- توفير التوجيه والإرشاد المستمر.
- تقييم فعالية التدريب.
- تطوير مهارات التفاوض والإقناع.
- مهارات بناء العلاقات مع العملاء.
- التعامل مع اعتراضات العملاء.

الوحدة الخامسة: إدارة الأداء والتطوير المستمر

- إدارة الأداء الفردي والجماعي.
- تحديد مجالات التحسين.
- وضع خطط التطوير الشخصي.
- التعامل مع الأداء الضعيف.
- تعزيز بيئة التعلم المستمر.
- مواجهة التحديات الحديثة في المبيعات.
- التخطيط الاستراتيجي لنمو المبيعات.

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 لقائد فريق المبيعات الموازنة بين تحقيق الأهداف قصيرة المدى وتطوير قدرات الفريق على المدى الطويل لضمان استدامة الأداء العالي في بيئة سوق متغيرة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العميق على الجانب العملي والتطبيقي، وتقديم رؤى قابلة للتنفيذ الفوري في بيئة العمل الواقعية. لا تقتصر الدورة على تقديم المفاهيم النظرية فحسب، بل توفر للمشاركين فرصة فريدة لتطبيق هذه المفاهيم من خلال دراسات حالة معمقة، وتمارين محاكاة تحاكي تحديات سوق المبيعات الحالية. نركز على تطوير مهارات القيادة التكيفية، وكيفية بناء مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) ليست مجرد أرقام، بل أدوات استراتيجية تقود إلى تحسين الأداء. سنستكشف كيف يمكن لقادة المبيعات تحويل التحديات إلى فرص، وكيف يمكن للتحفيز الموجه والدقيق أن يطلق العنان لإمكانات الفرق. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بأدوات قيادة عملية لتعزيز إنتاجية الفرق وتحقيق أهداف المبيعات الطموحة، مع التركيز على بناء ثقافة مؤسسية داعمة ومحفزة.