



كيف تصبح مدير مبيعات احترافياً: دليل شامل

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: PM1-106

Objective

عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على: - تركيز استراتيجية المبيعات الخاصة بكم وتوجيه عروضكم نحو الجمهور المستهدف. - تحفيز وتشجيع فريق المبيعات الخاص بكم. - إنشاء حواجز فعالة لدفع نتائجكم للأعلى. - قياس نجاحكم مقابل فرق المبيعات الخاصة بالمنافسين. - مراقبة الأداء وتحديد الأداء دون المستوى المطلوب. - إدارة الأداء دون المستوى ودعم مساعدك للمبيعات. - تطوير وحدات تدريبية متقدمة ومفيدة لدعم تطوير مهارات المبيعات. - فهم تأثير المبيعات ضمن الأعمال الأوسع. - إجراء جلسات تدريب ناجحة لمساعدة تطوير الفريق. - توظيف المواهب المحتملة وتوفير فرص تطوير لأولئك الذين يتتفوقون.

Audience

هذا التدريب مصمم لأي شخص مسؤول عن إدارة وتطوير فريق المبيعات. وسيكون مفيداً بشكل خاص لـ:

- مدير المبيعات
- مدير المبيعات
- مدير التدريب
- رؤساء الأمور المالية
- أصحاب الأعمال
- فرق المبيعات الامامية
- ضباط التوظيف
- موظفو الموارد البشرية

Training Methodology

This course uses various adult learning methods to help participants fully understand and comprehend. Participants will participate in interactive presentations to learn how motivational techniques can help a successful sales team.

They will conduct group work using the provided tools to assess incentives and commission-based structures under the current budget. Each participant will participate in role-playing activities to perfect their sales techniques and understand how to converse with team members who are underperforming effectively.

Summary

فريق المبيعات هو المحرك الرئيسي لتحقيق العائدات في أي منظمة، وراء كل فريق مبيعات متميز يقف مدير مبيعات استراتيجي و Maher. تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتزويق قادة المبيعات الحاليين والطامحين بالأدوات والمعرفة الضرورية للقيادة بكفاءة. من وضع أهداف الأداء ومؤشرات الأداء الرئيسية بوضوح إلى إدارة تحفيز الفريق وتصميم هيكل العمولات التنافسية، سيتعلم المشاركون كيفية تنسيق العمليات اليومية مع نمو الأعمال على المدى الطويل.

من خلال رؤى عملية حول تقييم الأداء، والتخطيط الاستراتيجي، وتصميم الحوافز، تمكن هذه الدورة مدير المبيعات من التصدي بشكل استباقي للتحديات، وزيادة كفاءة الفريق، وضمان الربحية المستدامة. سواء كنت تتولى منصباً قيادياً جديداً أو تسعى إلى تطوير مهاراتك الحالية، ستساعدك هذه التدريبات على قيادة فريق المبيعات الخاص بك بثقة ونجاح.

Course Content & Outline

Section 1: Sales Management Basics

- .Selecting the right team members for your sales team •
- .How to present a positive attitude •
- .What your target audience is looking for •
- .How to remain productive •
- .Your roles and functions as a manager •
- .Mistakes to avoid when managing a sales team •

Section 2: Planning & Performance Strategies

- .How to structure an effective sales team •
- .Creating your optimum sales strategy •

- .Sales basics and how to overcome common challenges •
- .Forecasting and setting targets •
- .Territory design and allocation •
- .Monitoring systems and techniques •

Section 3: Sales Processes & Management Schemes

- .Sales team psychology •
- .Successful salespeople and how to create a winning team •
- .Your sales milestones •
- .Identifying your ideal process roadmap •

Section 4: Sales Management Competencies

- .Your recruitment strategy •
- .Key Performance Indicators •
- .Critical tasks and training •
- .Training, upskilling, and development •
- .Being a good role model •

Section 5: Managing Motivation & Performance

- .Assessment and inventory of KPIs •
- .Your leadership skills in relation to team performance •
- .Initiating difficult conversations •
- .Sharing conversion indicators •
- .Handling rejection and taking on feedback •
- .Celebrating peak performance •

Section 6: Strategy Evaluation

- .Setting your strategic roadmap •
- .Standards of practice and an expected performance matrix •
- .Analytics and reporting systems and audit •
- .Accurate record keeping •
- .Understanding your reports to make positive change •
- .Feedback and review to aim for continuous improvement •

Certificate Description

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

Categories

القيادة والإدارة، المبيعات والتسويق

Related Articles



دور أخصائي المشتريات في تحسين كفاءة المؤسسات وتخفيف التكاليف

أخصائي المشتريات هو أحد الركائز الأساسية في أي منظمة تسعى لتحقيق النجاح والنمو في بيئة عمل تنافسية. يتمثل دوره في إدارة وتنظيم عمليات شراء المواد والخدمات الضرورية التي تساهم في تلبية احتياجات المؤسسة وتعزيز كفاءتها. من خلال التفاوض مع الموردين، وتحليل الأسواق، و اختيار المنتجات ذات الجودة العالية والأسعار المناسبة، يسهم