التسويق و المبيعات · MS35

إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

تعزيز مهارات الاتصال والتفاوض لدى الموظفين في قسم المبيعات

المدة	الرسوم	البرنامج
أسبوع واحد	**من £1,400**	**التسويق و المبيعات**
الرمز	**اللغة**	**الشهادة**
MS35	**العربية**	**شهادة حضور**

المقدمة

إدارة المبيعات هي عملية توظيف وتدريب وتحفيز موظفي المبيعات وتنسيق العمليات عبر قسم المبيعات وتنفيذ استراتيجية مبيعات متماسكة تدفع إيرادات الأعمال. المبيعات هي شريان الحياة لأي مؤسسة وإدارة عملية المبيعات هي واحدة من أهم وظائف أي عمل تجاري.

ستساعدك عملية إدارة المبيعات الفعالة على توفير تجربة أفضل لعملائك، ليصبح لديهم ميل أكبر نحو شراء منتجك أو خدماتك، كما تساعد الإدارة الفعالة للمبيعات الشركات على خلق سمعة حسنة أفضل لشركتك.

يعد فريق المبيعات داخل المؤسسة كيانًا قويًا، فهم وجه العمل القادر على تكوين علاقات العملاء وسمعة الأعمال أو هدمها، إذ يحتاج فريق المبيعات إلى التركيز والتوجيه والنشاط والمشاركة ما يتطلب وجود مديري مبيعات ماهرين بارعين في ارتداء قبعات عديدة يتطلبها الدور لتحقيق الأهداف التي تزداد صعوبةً.

يمنح هذا البرنامج الشامل في خمسة أيام المعرفة والمهارات الأساسية لمديري المبيعات والمشرفين المسؤولين عن المبيعات والتخطيط الفعال لها. وتتناول الدورة كيفية تطوير عملية استراتيجية المبيعات الخاصة بك، وتحديد فريقك في المبيعات وبنائه، ومفاهيم القيمة في إدارة المبيعات، ودوافع الميزة التنافسية.

تمنحك هذه الدورة التدريبية إكتساب الآتي:

- إعطاء وتلقي مقترحات.
- إجراء محادثات شجاعة.
- إدارة اجتماعات فريق المبيعات بشكل فعال.
- التدريب الفعال للفريق.
- إدارة أنشطة الاستبدال.
- بناء الثقة والعلاقات القوية مع الزملاء.

أهداف دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول إدارة المبيعات: تطوير الموظفين، سيتمكن المشاركون من:

- فهم عملية التحفيز بمهارة وقيادة فريق من الأفراد النشطين.
- عقد اجتماعات مبيعات محفزة تؤدي إلى نتائج ملموسة وتدفع الموظفين إلى الرغبة في العمل بصورة جيدة.
- وصف كيف يبدو فريق المبيعات الناجح وخصائص مدير المبيعات الفعال.
- وضع توقعات واضحة وقابلة للتحقيق في التقارير المباشرة وذلك لإلهام الفريق على تحقيق النجاح.

- تدريب الموظفين وتوجيههم لتطوير فريق رابح.
- توظيف متخصصي المبيعات ذوي الأداء العالي بكفاءة.

منهجية دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة إدارة المبيعات: تطوير الموظفين على المؤسسة

سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:

- تحسين مهارات المبيعات
- تعزيز المهارات القيادية
- تعزيز التفاعل والتعاون
- تحسين التخطيط والتنظيم

التأثير الشخصي لإدارة المبيعات: تطوير الموظفين

حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية:

- تحسين المهارات الفنية
- تعزيز مهارات القيادة
- تعزيز روح الفريق والتعاون
- تنمية مهارات التواصل

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- مديري المبيعات الذين تم ترقيتهم حديثًا.
- مديري المبيعات ذوي الخبرة، والمعينين حديثًا، والمحتملين، بالإضافة إلى كبار المتخصصين في المبيعات الساعين للحصول على تقدير متعمق لقيادة المبيعات.
- جميع متخصصي المبيعات الذين يطمحون للارتقاء إلى مناصب إدارة المبيعات.
- يشارك في إدارة مندوبي المبيعات ويريد اكتساب المعرفة بطريقة منظمة تساعد في تطوير الموظفين والفرق في أقصر وقت ممكن.

محاور الدورة

اليوم الأول

- فريق المبيعات الخاص بك.
- مديري المبيعات الفعالة.
- وظائف إدارة المبيعات.
- بناء الثقة في فرق المبيعات.
- كيف تبدو فرق المبيعات الناجحة؟

اليوم الثاني

- عملية التوظيف.

- تحديد الأهداف قصيرة المدى وطويلة المدى.
- عملية الاختيار.
- القيادة بالقدوة.
- توقعات الوظيفة.

اليوم الثالث

- تدريب موظفي المبيعات.
- عملية التدريب.
- بناء الثقة في قيادتك.
- القادة الفعالون.
- التوجيه والتدريب.
- كيف تكسب الناس إلى جانبك.

اليوم الرابع

- نظرية هيرزبرج في التحفيز.
- ما يمكنك فعله لتحفيز فريقك.
- أهمية التحديات.

اليوم الخامس

- إجراءات لتوضيح الأهداف في الاجتماعات.
- خطة العمل الشخصية الخاصة بك.
- خطوات التحضير لاجتماع المبيعات.
- المبادئ التوجيهية لاجتماع المبيعات الفعال.

المواعيد والمدن

التاريخ	المدينة	المدة	الرسوم
6 - 10 ديسمبر 2026	اسطنبول (تركيا)	أسبوع واحد	£5,000
7 - 11 ديسمبر 2026	باريس (فرنسا)	أسبوع واحد	£5,150
13 - 17 ديسمبر 2026	دبي (الامارات العربية المتحدة)	أسبوع واحد	£3,650
14 - 18 ديسمبر 2026	مانشستر	أسبوع واحد	£5,150
14 - 18 ديسمبر 2026	لندن (المملكة المتحدة)	أسبوع واحد	£5,000
20 - 24 ديسمبر 2026	Online	أسبوع واحد	£1,400
20 - 24 ديسمبر 2026	القاهرة (مصر)	أسبوع واحد	£3,100
20 - 24 ديسمبر 2026	المنامة (البحرين)	أسبوع واحد	£3,650
28 ديسمبر 2026 - 1 يناير 2027	برشلونة (اسبانيا)	أسبوع واحد	£5,000

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع

https://www.hplustraining.com/ar/categories/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA/%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA-%D8%AA%D8%B7%D9%88%D9%8A%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%B8%D9%81%D9%8A%D9%86-MS35

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14