التسويق و المبيعات · MS187

تدريب وتطوير المبيعات

الدوحة (قطر) · 13 - 17 ديسمبر 2026

التاريخ	المدينة	المدة
13 - 17 ديسمبر 2026	**الدوحة (قطر)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	**الرمز**	**اللغة**
£3,500 GBP	**MS187**	**العربية**

المقدمة

في بيئة الأعمال التنافسية المتسارعة اليوم، أصبح تطوير قدرات فرق المبيعات ضرورة لتحقيق النمو وزيادة الحصة السوقية. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمهارات العملية والمعارف الحديثة في المبيعات، بدءًا من فهم العملاء واحتياجاتهم وصولاً إلى استخدام أحدث استراتيجيات البيع والتفاوض وإدارة العلاقات لتحقيق نتائج ملموسة.

اهداف دورة تدريب وتطوير المبيعات

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول تدريب وتطوير المبيعات، سيتمكن المشاركون من:

- تطوير مهارات البيع الفعّال وفهم دورة المبيعات الكاملة.
- تعزيز قدرات المشاركين في التواصل والإقناع والتفاوض.
- تمكين المشاركين من إعداد خطط المبيعات ومتابعة الأداء.
- تحسين قدرة فرق المبيعات على التعامل مع اعتراضات العملاء وتحويلها إلى فرص.
- إكساب المتدربين أدوات حديثة في البيع الرقمي وإدارة علاقات العملاء.

منهجية دورة تدريب وتطوير المبيعات

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 تدريب وتطوير المبيعات على المؤسسة

سيساعدك هذا التدريب على استخدام أدوات مبتكرة لتحسين إبداعك ومهاراتك، سيمكن المشاركين من استخدام أدوات مبتكرة لـ:

- زيادة الإيرادات وتحقيق أهداف المبيعات.
- رفع كفاءة فرق المبيعات وتطوير أدائهم.
- تحسين صورة المؤسسة وتعزيز علاقاتها بالعملاء.
- تعزيز القدرة التنافسية في الأسواق.

التأثير الشخصي لدورة تدريب وتطوير المبيعات

كمشارك، سوف تتعلم ما يلي:

- اكتساب الثقة في عمليات البيع.
- تطوير مهارات التفاوض والإقناع.
- القدرة على بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- زيادة فرص النجاح والترقي في مجال المبيعات.

الفئة المستهدفة

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

- موظفو وفرق المبيعات.
- مشرفو ومديرو المبيعات.
- موظفو خدمة العملاء.
- أي شخص يسعى لتطوير مهاراته في مجال المبيعات.

مخطط الدورة

اليوم الاول

أساسيات البيع وتطوير المهارات الشخصية

- مفهوم البيع الحديث ودور المبيعات في نجاح المؤسسة.
- دورة المبيعات الكاملة (من التعرف على العميل حتى إغلاق الصفقة).
- السمات الأساسية لمندوب المبيعات الناجح.
- الذكاء العاطفي وتأثيره في عملية البيع.

اليوم الثاني

فهم العملاء وبناء العلاقات

- تحليل احتياجات العملاء وتوقعاتهم.
- استراتيجيات بناء الثقة مع العملاء.
- فن الاستماع الفعّال وطرح الأسئلة الذكية.
- إدارة العلاقات طويلة المدى مع العملاء (CRM).

اليوم الثالث

استراتيجيات البيع والتفاوض

- تقنيات الإقناع والتأثير في قرارات العملاء.
- خطوات التفاوض الفعّال وإدارة المواقف الصعبة.
- معالجة اعتراضات العملاء وتحويلها إلى فرص.
- دراسة حالات عملية في التفاوض والبيع.

اليوم الرابع

التخطيط وإدارة المبيعات

- إعداد خطة مبيعات ناجحة.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في المبيعات (KPIs).
- إدارة الوقت والموارد لتحقيق أهداف المبيعات.
- قيادة فرق المبيعات وتحفيزهم لتحقيق الأداء العالي.

اليوم الخامس

البيع الرقمي والتطبيقات العملية

- استراتيجيات البيع عبر القنوات الرقمية ووسائل التواصل.
- التجارة الإلكترونية والبيع عن بُعد.
- تمارين وتطبيقات عملية (Play Role).
- وضع خطة عمل شخصية لتطوير الأداء بعد الدورة.

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع
https://www.hplustraining.com/lang-arabic/cities/Doha/31785
training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14