مدير المبيعات المعتمد

لمحة عامة

- إن تحقيق مبيعات بنسبة عالية في عالم تتزايد فيه المنافسة مهمة صعبة جداً. فلا تستطيع الشركات المنافسة إدارة المبيعات بشكل فعال إلا من خلال إنشاء نظام حديث لإدارة فريق المبيعات وتدريب الموظفين. تزوّد هذه الدورة مدير المبيعات المعتمد بالمعارف والمهارات والأدوات اللازمة لتحسين أدائه وتركّز أيضاً على تحسين عملية تنظيم المهارات فضلاً عن الكفاءات التقنية الأخرى التي تهدف إلى توجيه مندوبي المبيعات نحو الأداء العالي.

المنهجية

- تعتمد هذه الدورة التدريبية على مجموعة متنوعة من دراسات الحالة وتمارين لوضع نهج ثابت لإدارة فريق المبيعات، كما سيتم استخدام العروض التقديمية وأدوات التقييم الذاتي لإيجاد لغة مشتركة حول الكفاءات الرئيسية لإدارة التسويق والمبيعات.

أهداف الدورة

- فهم صفات مدير مبيعات الناجح لمواجهة تحديات السوق الحديثة
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق واستخدام نماذج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج المبيعات
- تقدير وتدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والأرباح
- عقد دورات تدريب فعالة للمبيعات
- استخدام قدراتهم القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات والاحتفاظ بالعملاء

الفئات المستهدفة

- مدراء المبيعات والمدراء التنفيذيون الذين لديهم الرغبة في تحسين أداء فريقهم والإنتاجية والربحية. بالإضافة إلى المدراء الذين يرغبون في زيادة القيمة التي يقدموها لمندوبي المبيعات والشركة وأخصائيو المبيعات الجدد أو مدراء المبيعات المحتملين.

المحاور العلمية

- إدارة فريق المبيعات
- تخطيط المبيعات
- إدارة شرائح السوق وحسابات العملاء الرئيسية
- مهارات تدريب المبيعات
- تقييم أداء المبيعات
- قيادة فريق المبيعات
- إدارة وبناء فريق العمل

إدارة المبيعات والمزيـج التسويقي

- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلى بها فريق المبيعات
- نموذج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها مدراء المبيعات
- دور البيع الشخصي في المزيـج التسويقي

التخطيط والاستراتيجية والتنظيم

- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليلSWOT
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكلة ونشر فريق المبيعات
- تصميم وتخصيص وإدارة الأقاليم
- إدارة الحسابات الرئيسية

إدارة عملية البيع

- بيئة الأعمال المتغيرة
- فهم سيكولوجية المشتري
- خصائص البائعين الناجحين
- التعرف على مكونات عملية البيع
- البيع بمنهجية(ASAP)
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الموجه نحو العملاء
- ادارة علاقات العملاء(CRM)

كفاءات إدارة المبيعات

- استقطاب أفراد فريق المبيعات
- أهمية وجود برنامج اختيار جيد
- استقطاب وتوظيف أفرد فريق المبيعات
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
- تطوير وتنفيذ برامج تدريب لفريق المبيعات
- تقنيات التدريب

قيادة الفريق والتحفيز

- دورة تطوير الفريق
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتوجيه فريق المبيات للحصول على أداء عالي
- عملية توجيه فريق المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- مبادئ التحفيز
- مزيـج العوامل المحفزة

إدارة أداء فريق المبيعات

- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعّال
- معايير التقييم المبني على النتائج
- معايير التقييم المبني على المساهمة
- المقاييس النوعية للأداء
- المقاييس الكمية للأداء
- نماذج تقييم المبيعات