

## مدير مبيعات معتمد "المبادئ التوجيهية"

### الفئة المستهدفة

المعنيين حديثاً و المحترفين من مديري المبيعات الذين يريدون تحسين قدراتهم علي الاستجابة لمطالب واحتياجات العملاء،فريق العمل، والمنظمة.

### أهداف البرنامج

ان إدارة فريقك هو جزء مهم من عملك كمدير مبيعات، لكنه ليس المهمة الوحيدة التي لديك. عليك أيضا ادارته جانب الاعمال التجاريه في منصبك كمدير مبيعات. على سبيل المثال ، عليك أن تعرف كيف التنبؤ بدقة بالمبيعات لتحديد الأهداف التي ستضعها انت وفريق العمل الخاص بك. شأن العديد من مديري المبيعات ، وربما كنت قد سألت نفسك "كيف يمكنني ادارته جوانب اعمال مسؤولياتي بنجاح وفاعليه؟" ان هذه الدورة التدريبية ستساعدك علي الاجابه علي هذا السؤال عن طريق تزويدك بالادوات الفعاله لاداره الاعمال التجاريه. تشمل الدورة التدريبية اساسيات نمط نموذج الاداره M3 ، كأداة يمكنك استخدامها لتحقيق زياده كبيره في نجاح قيادة كل من أعضاء فريقك. وبالإضافة إلى ذلك ، يقدم لك هذا المسار الأدوات التي يمكنك استخدامها للتخطيط واداره انشطه فريق المبيعات الخاص بك.

### محتويات البرنامج

#### نمط مطابقة إدارة (M3) وفريق المبيعات الخاص بك

- تحديد الفوائد من استخدام طريقه مطابقة أسلوب الإدارة.
- مطابقة أداء كل موظف على طريقة المثال المشابه (المنظر).
- مطابقة كل نظام (نمط) ادارته بالمثال المشابه او المناظر له.
- مطابقة نماذج الإدارة بأمثله من نماذج اداء الموظفين.
- تقييم السيناريو وتحديد نمط الاداره المناسب لتطبيقها مع نماذج أداء الموظفين .

#### أدوات للتخطيط لأنشطة فريق المبيعات

- معرفه فوائد استخدام أدوات للتخطيط لأنشطة فريق المبيعات.
- مطابقة الخطوات في عملية التخطيط لفريق المبيعات بأمثله.
- مطابقة الخطوات في تحليل تقييم السوق بأمثله مشابهه.
- مطابقة العناصر الأربعة في تحليل (SWOT) بأمثله.
- استخدام اسئله تحليل (SWOT) بشكل صحيح في سيناريو موضوع.

#### أدوات ادارة أنشطة فريق المبيعات

- تحديد فوائد استخدام أدوات لإدارة انشطه فريق المبيعات.
- مطابقة أنواع المعلومات المستخدمة في التنبؤ بالمبيعات بأمثله مشابهه (مقابله).
- مطابقة خطوات تحليل (خط الانابيب) بأمثله مطابقه لها.
- استخدام تحليل خط الانابيب في سيناريو معين.

#### تحديد قيمة وقتك

- تحديد الفوائد من معرفة قيمه مبيعاته الشخصيه (قدره مبيعاته).
- تحديد الاساسيات الاوليه لتحقيق بيع بطريقه احترافيه.
- تحديد المبدأ الرئيسي من سلم القيمه.
- التعرف علي طريقتين لتحديد قيمة الوقت الخاصه بك.
- حساب قيمه الوقت الخاص باحد محترفي المبيعات.

## الإرشاد للتخطيط لمبيعات اليوم

- معرفه الفوائد من فهم كيف يعمل التخطيط للمبيعات في ظل معرفه اقتصاد اليوم.
- معرفه المعادلات الحسابيه المطلوبه لحساب كمية الانتاج المطلوبه لتحقيق(الوصول الي) هدف بيع معين .
- حساب كمية الانتاج المطلوب لتحقيق هدف معين من المبيعات.
- حساب عدد الاتصالات الجديدة في اليوم الواحد ، أو في الأسبوع ، واللازمة لتحقيق هدف معين من المبيعات.
- تحديد العوامل لخلق خطط للمبيعات في الأسواق المختلفه ، وامثله مماثله علي ذلك.

## اداره الوقت لمحترف المبيعات

- معرفه الفوائد في فهم كيفيه اداره الوقت في البيع الاحترافي .
- التعرف على نماذج للمعايير الاساسيه لتنظيم البيع الاحترافي.
- مطابقه المجالات ذات الأولوية في مصفوفه اداره الوقت مع وصف لكل منها.
- جدول(ترتيب) لانشطه محدده في البيع الاحترافي.
- تحديد المبادئ التوجيهية التي تساعد على الاستفاده القصوى من الوقت.
- تطبيق المبادئ التوجيهية التي تساعد على الاستفاده القصوى من الوقت ، في حاله بيع معينه.

## تحديد فريق المبيعات الفعال

- معرفه الفوائد من بناء فريق مبيعات فعال.
- مطابقه خصائص فريق المبيعات الفعال بالأمثله.
- مطابقه المراحل الأربع لدائرة تنمية فريق مبيعات بنماذج من تصرفات اعضاء الفريق.

## إيجاد المرشحين لفريق المبيعات

- معرفه فوائد إيجاد مرشحين موهوبين لفريق المبيعات.
- التمييز مابين نماذج مصادر التوظيف المجانيه والموظفه .
- مطابقه الانواع الاربعه للمعلومات في السيره الذاتيه بامثله مقابله .
- استخدام المعلومات الموجوده في السيره الذاتيه لتقييم مرشح محتمل لفريق المبيعات في حالة معينه.

## مقابلات للمرشحين لفريق المبيعات

- التعرف علي فوائد إجراء مقابلات فعاله عند اختيار أعضاء فريق المبيعات.
- مطابقه الخطوات الخمس لعمل مقابله اولي ناجحه(فعاله) مع الأمثله.
- تطبيق الخطوات الخمس لعمل مقابله اولي فعاله (ناجحه) في موقف معين.
- مطابقه الصفات السلوكية التي تؤثر في نجاح اعضاء فريق المبيعات بامثله مقابله .
- استخدام اسئله المقابلات السلوكيه لمقابلة مرشح فريق المبيعات في اطار (موقف) معين.

## استخدام مهارات نموذج التقييم لتقييم المرشحين للبيع

- التعرف علي فوائد استخدام نموذج تقييم المهارات للمساعدة في اختيار أعضاء فريق المبيعات الموهوبين.
- مطابقه المهارات الموضوعه في نموذج تقييم المهارات بامثله.
- مطابقه ادوات التسجيل في نموذج تقييم المهارات وامثله مماثله.
- استخدام عناصر نموذج تقييم المهارات في حالة معينه.
- تقييم المعلومات في نموذج تقييم المهارات وتحديد أفضل الخيارات لاختيار عضو فريق مبيعات جديد.
- القيام باتصالات ناجحة في العمل.

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن ٩٠ ٪ من مجموع المحاضرات.

المواد : مذكرات باللغة الانجليزية

المدة : ٥٠ ساعة