



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية



AGILE LEADERS
Training Center

04 - 08 Jan 2027
باكو



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية

المرجع: 36067_5523 التاريخ: 04 - 08 Jan 2027 الموقع: باكو الرسوم: Euro 5000

نظرة عامة على الدورة:

"دورة إتقان فن المبيعات التفاعلية هي منهجية مدروسة بعناية تهدف إلى تعزيز مهاراتك في عالم المبيعات التجزئة. يختلف هذا البرنامج التدريبي عن غيره بتركيزه الفريد على التفاعل والتواصل الشخصي. نحن نعطى أولوية لتدريب مهارات المبيعات وتدريب مديري المبيعات لضمان تجهيزك بالندوات اللازمة للتميز في رحلتك المبيعاتية. تجمع دورتنا بين العناصر التقليدية لدورات تدريب المبيعات والتقنيات المبتكرة لدورة تدريب المبيعات. توفر هذه المزيج الفريد فهماً أوسع وأعمق لمنهجية تفاعل المبيعات .

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- العاملون في مبيعات التجزئة
- المبتدئون في مجال المبيعات

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات والتسويق
- التطوير التجاري
- علاقات العملاء
- عمليات التجزئة

القطاعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة
- قطاع تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات
- الصناعة التحويلية
- قطاع الخدمات



أهداف الدورة:

قادريين في نهاية هذه الدورة سوف يتمكن المشاركون من:

- فهم أساسيات تفاعل المبيعات
- تعلم كيفية تبني ودمج استراتيجية شاملة لتفاعل المبيعات في عملية المبيعات الحالية
- اكتساب مهارات لدمج تقنيات المبيعات الشخصية والنهج المتعدد القنوات في مهارات المبيعات الحالية
- التدريب على التخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات بفعالية
- اكتساب رؤى حول تسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد وتطوير فريق تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- تعلم كيفية بناء تكنولوجيا مبيعات حديثة مع النخذ بعين الاعتبار النهج النشط/السلبي
- تطوير تقنيات لتعزيز ثقافة التعاطف والصلة والتحسين المستمر في تفاعل المبيعات
- التدريب على استراتيجيات ومواءمة فرق المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق باستخدام تفاعل المبيعات
- اكتساب رؤى حول التنبؤ باتجاهات المبيعات المستقبلية ومواءمة الفريق بأكمله حول تجربة العميل.

منهجية التدريب:

تستخدم دورة تدريب التفاعل في المبيعات لدينا مزيجاً من دراسات الحالة والعمل الجماعي والجلسات التفاعلية وجلسات التغذية الراجعة. نحن نستخدم سيناريوهات العالم الحقيقي من تدريب المبيعات بالتجزئة والشركات لتوفير تجربة عملية. تضمن طريقة التدريب التي نستخدمها المشاركة النشطة والتعلم التفاعلي، مما يوفر فهماً عميقاً لمنصات تفاعل المبيعات واستخدامها في مختلف الصناعات.

أدوات الدورة:

- دليل الدورة الشامل
- دفتر تمارين عملية
- دراسات حالة للاستراتيجيات تفاعل المبيعات
- الوصول إلى أفضل منصات تفاعل المبيعات
- قوالب تسلسل تفاعل المبيعات
- أدلة للاستراتيجيات القائمة على الحسابات
- موارد رقمية لتدريب مديري المبيعات
- مواد دورة إدارة المبيعات
- إرشادات لبناء تكنولوجيا المبيعات

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم تفاعل المبيعات وأهميته

- العوامل الشائعة التي تعيق منظمتك المبيعاتية
- فك شفرة النجاح، كيف؟
- تفاعل المبيعات: الخطوة التالية في ثورة التواصل
- مدى صعوبة تبني عقلية تفاعل المبيعات؟
- سبع نقاط ألم رئيسية في الأعمال تحلها تفاعل المبيعات



اليوم 2: العناصر الأساسية للاستراتيجية تفاعل المبيعات القوية

- الموضوع 1: إنسانية المبيعات مع الشخصيات والتخصص والصلة
- الفوز بالتخصص الفائق كل مرة، صحيح؟ خطأ.
- التقنية النولى التي لا أوصي بها هي اختيار أكثر من تقنية واحدة
- المصادر المتهمة للحسابات: كيف نفعل ذلك في
- الانتهاء، متى ترسل، ولماذا يستحق العمل في عطلات نهاية الأسبوع
- تطبيق بحوث الشخصيات في عملية المبيعات
- رأي هاكس: الصلة هي المفتاح
- الموضوع 2: المستقبل هو تعدد القنوات وهذا المستقبل هو الآن
- التسلسلات: السلاح السري الجديد
- عملية المبيعات في Outreach للتوازن بين جودة وكهية البريد الإلكتروني
-

اليوم 3: علم: اختبار أ/ب وكفاءة الإيرادات

- الموضوع 1: لماذا اختبار أ/ب ضروري لأي منظمة مبيعات
- المقاييس المهمة وتلك التي ليست كذلك
- كيفية تسليط الضوء على العميل الذي اختفى
- المجالات الأخرى للاختبار
- الموضوع 2: تحقيق كفاءة الإيرادات: المقاييس لقياسها في منظمة المبيعات الحديثة
- توحيد قمع تطوير المبيعات الخاص بك
- تحديد أعلى قمع المبيعات الخاص بك
- تأثير زيادة الكفاءة
- التأمل والمراجعة
-

اليوم 4: تدريب مندوبي المبيعات الجدد واستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات

- الموضوع 1: المفتاح لتسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد
- الصفات الأربع لمندوبي تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- الأشياء الثلاث التي يفعلها قادة المبيعات العظماء
- الموضوع 2: استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات للبائع الحديث
- تعريف النهج القائم على الحسابات
- اللعب القائم على الحسابات ومفتاح لتحويل الحسابات المستهدفة
- تكنولوجيا تفاعل المبيعات حاسمة لتنفيذ لعب المبيعات القائمة على الحسابات



اليوم 5: مواءمة المبيعات الحديثة، النجاح، التسويق، ومستقبل تفاعل المبيعات

- الموضوع 1: كيفية مواءمة المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق مع تفاعل المبيعات
 - تطوير نموذج جذب موثوق
 - توسيع أفاق الحدث الخاص بك
 - التوافق على استراتيجية الرسائل
 - تسليم مناسب
 - إقامة التعاطف
- الموضوع 2: بناء تكنولوجيا المبيعات الحديثة
 - تفاعل المبيعات أصبح البند الضروري
 - ما يجب معرفته عند تنفيذ منصة تفاعل المبيعات
 - قائمة تقييم منصة تفاعل المبيعات الخاصة بك
- الموضوع 3: التنبؤ بما هو قادم في المبيعات
 - مستقبل المبيعات
 - مهارات الهاتف ستكون حاسمة مرة أخرى
 - لينكدان سيكون قناة أساسية
 - النهج متعدد القنوات مطلوب
 - مراجعة عملية المبيعات الخاصة بك للعمليات اليدوية
 - مواءمة الفريق بأكمله حول تجربة العميل

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات تدريب تفاعل المبيعات الأخرى:

تجمع إتقان فن المبيعات التفاعلية لدينا أفضل ما في منهجيات المبيعات التقليدية والمبتكرة. تتضمن تدريب مندوبي المبيعات ومديري المبيعات من مجموعة واسعة من دورات المبيعات. على عكس دورات تدريب المبيعات الأخرى، تقدم دورتنا تدريباً فريداً لمبيعات التجزئة وروى من دورة تدريب المبيعات الشهيرة بيرلينجتون. نحن نركز على فهم منصات تفاعل المبيعات ونوفر تعريفاً واضحاً لتفاعل المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، نوضح الاختلافات بين تفاعل المبيعات مقابل توكين المبيعات، مما يضمن فهمها شاملاً لجميع عناصر المبيعات.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	هيونج المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية