



إدارة القوة الضاربة للمبيعات: أحدث الاتجاهات في إدارة فرق المبيعات



AGILE LEADERS
Training Center

28 Dec 2026 - 01 Jan 2027
الدار البيضاء

إدارة القوة الضاربة للمبيعات: أحدث الاتجاهات في إدارة فرق المبيعات

المرجع: 36070_5704 التاريخ: 28 Dec 2026 - 01 Jan 2027 الموقع: الدار البيضاء الرسوم: Euro 4100

نظرة عامة:

تزود هذه الدورة مهثلي المبيعات والمديرين بأدوات ومهارات شاملة ضرورية لنجاح المبيعات بالتجزئة. تتجاوز منهجيتنا دورات التدريب التقليدية على المبيعات، حيث تفرص عميقاً في عمليات تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات. يركز البرنامج على استخدام أدوات إدارة المبيعات الحديثة، إلى جانب الاستفادة من تحليلات أداء السوق في إدارة المبيعات. وعلى عكس دورات إدارة المبيعات الأخرى، نحن نقدم تجربة تدريبية مكثفة في بيرلينغتون معروفة بتقنياتها المثبتة في تحليل أداء المبيعات.

الجمهور المستهدف:

ستكون هذه الدورة مفيدة لـ:

- مهثلي المبيعات
- مديري المبيعات بالتجزئة
- مديري المبيعات
- المحترفين الذين يسعون لتطوير مهارات المبيعات المتقدمة
- أي شخص مهتم باتخاذ القرارات في إدارة المبيعات

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات والتسويق
- عمليات التجزئة
- التفاعل مع العملاء
- إدارة قوة المبيعات

القطاعات المستهدفة:

تكون الدورة مفيدة بشكل خاص للقطاعات التالية:

- التجزئة
- السلع الاستهلاكية سريعة التداول FMCG
- السيارات
- العقارات
- شركات التكنولوجيا والبرمجيات التي تطبق منصات تفاعل المبيعات



أهداف الدورة:

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق عملية إدارة المبيعات الفعالة
- تعزيز تدريب مهارات المبيعات وتطبيقها في سيناريوهات العالم الواقعي
- استخدام أدوات إدارة المبيعات لإدارة قوة المبيعات
- فهم واستغلال منصات تفاعل المبيعات
- إجراء تحليل للإدارة أداء المبيعات
- اتخاذ قرارات مدفوعة بالبيانات من خلال تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات

منهجية التدريب:

تشمل منهجية التدريب جلسات تفاعلية، وعمل جماعي، ودراسات حالة، وجلسات تغذية راجعة. تتضمن الدورة تدريب عملي على سيناريوهات المبيعات، والتعامل المباشر مع منصات تفاعل المبيعات، وتمارين تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات المعتمدة على البيانات. سيستكشف المشاركون تعريفات مختلفة لتفاعل المبيعات ويفهمون التفاعل بين تفاعل المبيعات وتمكين المبيعات.

أدوات الدورة:

تتضمن أدوات الدورة:

- كتب عمل ومواد قراءة لجميع الوحدات
- الوصول إلى منصات تفاعل المبيعات الأعلى تقييمًا للتجربة العملية
- قوالب وقوائم تحقق لعملية إدارة المبيعات واتخاذ القرارات

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم عالم إدارة المبيعات المتغير

- الموضوع 1: المقدمة وعالم إدارة المبيعات المتغير
- الموضوع 2: التحديات في بيئة تنظيم المبيعات
- الموضوع 3: استجابات إدارة المبيعات
- الموضوع 4: وصف وظيفة البيع الشخصي
- الموضوع 5: عملية إدارة المبيعات

اليوم 2: الاستراتيجيات التنظيمية ووظيفة المبيعات

- الموضوع 1: الاستراتيجيات التنظيمية ووظيفة المبيعات
- الموضوع 2: مستويات الاستراتيجية التنظيمية
- الموضوع 3: استراتيجية النعاهل ووظيفة المبيعات
- الموضوع 4: استراتيجية التسويق ووظيفة المبيعات
- الموضوع 5: إطار عمل استراتيجية المبيعات



اليوم 3: تطوير قوة المبيعات

- الموضوع 1: اكتساب المواهب في المبيعات: التوظيف والاختيار
- الموضوع 2: أهمية التوظيف والاختيار
- الموضوع 3: عملية التوظيف والاختيار
- الموضوع 4: التطوير المستمر لقوة المبيعات: تدريب المبيعات
- الموضوع 5: دور تدريب المبيعات في تواصل قوة المبيعات الاجتماعي

اليوم 4: توجيه قوة المبيعات

- الموضوع 1: القيادة في المبيعات، الإدارة، والإشراف
- الموضوع 2: منظورات القيادة الوضعية في المبيعات
- الموضوع 3: أساليب القيادة في المبيعات
- الموضوع 4: السلطة والقيادة في المبيعات
- الموضوع 5: إدارة نظام الحوافز والتحفيز

اليوم 5: تحديد فعالية وأداء قوة المبيعات

- الموضوع 1: تقييم فعالية المنظمة
- الموضوع 2: تحقيق تنظيم المبيعات
- الموضوع 3: تقييمات فعالية تنظيم المبيعات
- الموضوع 4: تحليل المبيعات
- الموضوع 5: تقييم أداء البائعين
- الموضوع 6: أهداف تقييمات أداء البائع

كيف تختلف هذه الدورات عن دورات تدريب إدارة المبيعات الأخرى:

تتجاوز دورتنا تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات مجرد التعليم؛ نحن نهدف إلى خلق تجربة. تجمع هذه الدورة بين أفضل عناصر تدريب مديري المبيعات التقليدي ودورة تدريب بيرلينغتون للمبيعات، مما يؤدي إلى نهج شامل في إدارة المبيعات. مع التركيز المعهق على تحليل أداء إدارة المبيعات وإدارة قوة المبيعات، تهدف دورتنا الطريق للتطبيق العملي والنجاح في المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، يوفر استخدام منصات تفاعل المبيعات ميزة في فهم سلوكيات العملاء وتعزيز تقنيات 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