



الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل



AGILE LEADERS
Training Center

15 - 19 Feb 2027
برائغ



الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل

المرجع: 36395_29335 التاريخ: 15 - 19 Feb 2027 الموقع: براغ الرسوم: Euro 6000

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

غالبًا ما تتجذب فرق المبيعات إلى العملاء ذوي الشخصيات المهيمنة، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات على المدى القصير ولكنه يحد من التوسع في السوق. يمكن أن يؤدي هذا التوجه إلى إضعاف النداء العام وتوفير فرص للمنافسين. يعالج المنهج الأمريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات هذا التحدي من خلال منهجية منظومة تعزز فعالية المبيعات.

تقدم هذه الدورة التدريبية حزمة متكاملة لتطوير المبيعات مصممة لتحسين قنوات البيع من خلال نظام فريد لتصنيف العملاء. من خلال تحديد أربع فئات لونية مميزة للعملاء، يمكن لفرق المبيعات تعزيز قدرتها على التواصل مع شخصيات العملاء المتنوعة. بالإضافة إلى ذلك، يتضمن البرنامج تدريباً لـ 400 مدير المبيعات، وتقنيات دمج CRM، وتدريباً متخصصاً لتحسين تفاعل العملاء.

سيكتسب المشاركون رؤى حول تحسين قنوات الاتصال، وتعزيز ولاء العملاء، وزيادة أداء المبيعات. لقد تم تطبيق هذا المنهج بنجاح في مختلف الصناعات، وتحقيقاً نتائج قابلة للقياس، بما في ذلك زيادة بنسبة 27% في المبيعات خلال عام واحد.

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- متخصصو التسويق
- فرق خدمة العملاء
- مسؤولو تطوير الأعمال

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات
- التسويق
- إدارة علاقات العملاء CRM
- تطوير الأعمال

الصناعات المستهدفة:

- السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG
- مراكز الرعاية الصحية والنسنان
- الاتصالات
- الصناعات الدوائية
- شركات البيع المباشر



مخرجات الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيتمكن المشاركون من:

- تحديد وتصنيف العملاء ضمن أربع فئات لونية مميزة
- تكييف أساليب المبيعات الخاصة بهم للتفاعل بفعالية مع شخصيات العملاء المختلفة
- تطبيق استراتيجيات تدريب منظمة لفرق المبيعات
- دمج تصنيف العملاء اللوني في أنظمة CRM
- تعزيز التنسيق بين فرق المبيعات والتسويق وخدمة العملاء
- زيادة رضا العملاء وولائهم من خلال التفاعلات المخصصة

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة التدريبية مزيجاً من أساليب التعلم التفاعلية والتجريبية، بما في ذلك:

- دراسات حالة حول تفاعلات المبيعات الناجحة باستخدام تصنيف العملاء اللوني
- تمارين لعب الأدوار لممارسة تكييف أساليب المبيعات
- مناقشات جماعية حول التغلب على معوقات أداء المبيعات
- جلسات تدريبية لمدربي المبيعات لتعزيز تطبيق الفريق للمنهجية
- ورش عمل لدمج أنظمة CRM لتصنيف العملاء بسلاسة
- جلسات تقييم لتحسين وتعزيز استراتيجيات المبيعات

أدوات الدورة التدريبية:

- دليل تصنيف العملاء اللوني
- إطار عمل تدريب المبيعات
- قوالب دمج CRM
- كتيبات دراسات الحالة
- سيناريوهات لعب الأدوار التفاعلية

جدول أعمال الدورة التدريبية:

اليوم الأول: فهم المنهج الأمريكي المتكامل

- الموضوع الأول: مقدمة في المنهج الأمريكي المتكامل في المبيعات
- الموضوع الثاني: النسس النفسية وراء تفاعلات المبيعات
- الموضوع الثالث: تحديد فئات العملاء اللونية الأربع
- الموضوع الرابع: التعرف على نقاط القوة والضعف الشخصية في المبيعات
- الموضوع الخامس: دور الذكاء العاطفي في المبيعات
- الموضوع السادس: بناء علاقات أقوى مع العملاء
- تأمل ومراجعة: النقاط الرئيسية والمناقشة الجماعية



اليوم الثاني: تعزيز استراتيجيات المبيعات والقدرة على التكيف

- الموضوع الأول: تكيف أساليب المبيعات مع أنواع العملاء المختلفة
- الموضوع الثاني: التغلب على معوقات أداء المبيعات
- الموضوع الثالث: استراتيجيات الاتصال للتفاعل مع العملاء المتنوعين
- الموضوع الرابع: أساليب التفاوض الفعالة في المبيعات
- الموضوع الخامس: التعامل مع الاعتراضات وإتمام الصفقات
- الموضوع السادس: تحسين الاحتفاظ بالعملاء من خلال التخصيص
- تأمل ومراجعة: الدروس المستفادة وتعديلات الاستراتيجية

اليوم الثالث: تدريب المبيعات ودمج CRM

- الموضوع الأول: دور مديري المبيعات في تنفيذ الاستراتيجيات
- الموضوع الثاني: أفضل الممارسات لتدريب فرق المبيعات
- الموضوع الثالث: الاستفادة من أدوات CRM لتصنيف العملاء
- الموضوع الرابع: تعزيز التعاون بين فرق المبيعات والتسويق وCRM
- الموضوع الخامس: اتخاذ القرارات القائمة على البيانات في المبيعات
- الموضوع السادس: دراسات حالة واقعية حول تحسين أداء المبيعات
- تأمل ومراجعة: تطبيق الأساليب في سيناريوهات واقعية

اليوم الرابع: أساليب المبيعات المتقدمة والتطبيقات الواقعية

- الموضوع الأول: التكتيكات النفسية في الإقناع البيعي
- الموضوع الثاني: تحليل شخصية العميل وسلوكه
- الموضوع الثالث: لعب الأدوار والتعلم القائم على السيناريوهات
- الموضوع الرابع: تطوير خطة عمل مبيعات مخصصة
- الموضوع الخامس: زيادة إنتاجية وكفاءة المبيعات
- الموضوع السادس: المقاييس ومؤشرات الأداء الرئيسية لنجاح المبيعات
- تأمل ومراجعة: المكتسبات الرئيسية والتعديلات الاستراتيجية

اليوم الخامس: قياس النجاح والتطبيق طويل الأمد

- الموضوع الأول: تحليل مقاييس أداء المبيعات
- الموضوع الثاني: استراتيجيات ولاء العملاء والاحتفاظ بهم
- الموضوع الثالث: التحسين المستمر في أساليب المبيعات
- الموضوع الرابع: تطوير خطة نمو مبيعات مستدامة
- الموضوع الخامس: التطبيق بعد التدريب وتحديات العالم الواقعي
- الموضوع السادس: خطط التطوير الشخصي لتخصصي المبيعات
- تأمل ومراجعة: الأفكار النماية والخطوات التالية

الأسئلة الشائعة:

- ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة التدريبية؟

لا توجد مؤهلات محددة مطلوبة؛ ومع ذلك، تعد الخبرة السابقة في المبيعات أو التسويق مفيدة.

- كم تبلغ مدة الجلسة اليومية، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة التدريبية بأكملها؟

تم تصميم كل جلسة يومية لتستمر حوالي 4-5 ساعات، بما في ذلك فترات الراحة والأنشطة التفاعلية. تهتم مدة الدورة التدريبية الإجمالية على مدى خمسة أيام، أي ما يقرب من 20-25 ساعة تدريبية.

- كيف يضمن هذا المنهج تحسين المبيعات على المدى الطويل؟

تقدم الدورة التدريبية منهجية ومنظمة تدمج التدريب وأدوات CRM والرؤى النفسية في المبيعات. تعالج هذه العناصر معاً لإحداث تغييرات سلوكية دائمة تدعم تحسين أداء المبيعات بمرور الوقت.

بماذا تختلف هذه الدورة التدريبية عن غيرها من دورات تطوير المبيعات:

يجمع المنهج الأمريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات بين الرؤى النفسية والتدريب المنظم ودمج CRM. على عكس برامج تدريب المبيعات التقليدية، تركز هذه الدورة التدريبية على:

- نظام لتصنيف العملاء مدعوم علمياً
- منهجية شاملة تعزز تعاون الفريق
- نجاح مثبت في صناعات متعددة مع نتائج قابلة للقياس

لأن يقتصر دور المشاركين على صقل أساليب المبيعات لديهم فحسب، بل سيكتسبون أيضاً إطاراً استراتيجياً يمكن تطبيقه عبر بيئات عمل مختلفة. وعلى الرغم من عدم توفير الندوات، سيتم استكشاف رؤى وأهتلة لندوات المبيعات الفعالة على مدار الدورة التدريبية.

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	ميونخ المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية