



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

**مدير المبيعات المُعتمد**

## Course Introduction

ماهي الصفات والعوامل التي تفصل بين مدير المبيعات الفاشل ومدير المبيعات الناجح والقادر على قيادة فريقه نحو جذب العملاء بفعالية وتحقيق الأهداف البيعية للمؤسسة؟

في هذا البرنامج التدريبي، نساعدك على امتلاك المهارات الإدارية والفنية اللازمة لتكوين فريق المبيعات المثالي وإدارته وتحفيزه وتحفيزه بكفاءة، مع إتقان تحديد مستهدف المبيعات المثالي وتحليل أداء إدارة المبيعات داخل المؤسسات وتطويرها بفعالية.

## Target Audience

- رواد الأعمال
- مديرو المبيعات
- استشاريو المبيعات في المؤسسات
- كل محترف يرغب في تعزيز معرفته باستراتيجيات الإدارة الفعالة والمتقدمة للمبيعات

## Learning Objectives

- امتلاك صفات مدير المبيعات الناجح والقادر على قيادة المؤسسة لتحقيق أهدافها البيعية بكفاءة
- إتقان استخدام استراتيجيات تكوين فريق المبيعات المثالي وإدارته بفعالية
- التخطيط المثالي لاستراتيجية عمل فريق المبيعات
- تصميم مستهدف المبيعات المناسب لأهداف المؤسسة وإمكانيات فريق العمل
- تحليل أداء فريق المبيعات واستخدام أساليب التنبؤ في تطوير الأداء
- النجاح في تدريب فريق المبيعات على امتلاك مهارات التفاوض الفعالة مع العملاء
- إتقان إدارة النزاعات والخلافات بين موظفي فريق المبيعات

# Course Outline

---

## • DAY 01

### أبرز مهام إدارة المبيعات الفعالة.

- صفات ومسؤوليات مدير المبيعات المُتمكن.
- العلاقة بين إدارة المبيعات وإدارة التسويق.
- كيفية التعاون مع الإدارة العليا والأقسام الأخرى في تحسين كفاءة استراتيجية المبيعات.
- أبرز الأخطاء التي يرتكبها مديري المبيعات الجدد.

## • Day 02

### مراحل التخطيط الاستراتيجي الفعال لإدارة المبيعات.

- تحليل دورة حياة المنتج ومكانته في السوق.
- أبرز استراتيجيات تحليل سلوكيات العملاء.
- تحديد استراتيجيات تسعير المنتجات (بالتعاون مع الإدارة العليا).
- استراتيجيات تقسيم السوق ودورها في التخطيط بكفاءة لإدارة المبيعات.

## • Day 03

### كيفية تصميم مستهدف المبيعات.

- استخدام استراتيجيات التنبؤ وتحليل العملاء في تحديد مستهدف المبيعات المثالي.
- أبرز العوامل الداخلية والخارجية المؤثرة على تحديد مستهدف المبيعات.
- المخاطر التي تواجه تحقيق مستهدف المبيعات وكيفية مواجهتها بكفاءة.
- كيفية تحديد الأسلوب البيعي المناسب لموظفي فريق المبيعات.

## • Day 04

### تكوين فريق المبيعات المثالي.

- أبرز المهارات التي يجب أن يتحلى بها رجل المبيعات الناجح.
- كيفية استقطاب المواهب وتطوير إداؤها.
- آليات إدارة وتحفيز فريق المبيعات.
- استراتيجيات تقسيم العمل داخل فريق المبيعات.
- بناء التعاون وروح العمل الجماعي داخل فريق المبيعات.
- استراتيجيات التدريب الفعال لموظفي فريق المبيعات.

## • Day 05

## ماذا بعد عملية البيع؟

- كيفية إدارة علاقات العملاء بعد البيع.
- معايير تقييم أداء فريق المبيعات.
- تقنيات تطوير الأداء العام للمبيعات.
- دراسة حالة.

### Confirmed Sessions

| FROM          | TO            | DURATION | FEES       | LOCATION        |
|---------------|---------------|----------|------------|-----------------|
| June 22, 2025 | June 26, 2025 | 5 days   | 4250.00 \$ | KSA - Riyadh    |
| Aug. 18, 2025 | Aug. 22, 2025 | 5 days   | 4250.00 \$ | UAE - Abu Dhabi |
| Dec. 1, 2025  | Dec. 5, 2025  | 5 days   | 4250.00 \$ | UAE - Dubai     |