



Asia Masters Center

## التسويق لمبيعات الشركات وإدارة فرق البيع





## Asia Masters Center

### برنامج : التسويق لمبيعات الشركات وإدارة فرق البيع

#### الاهداف

- فهم صفات مدير مبيعات الناجح لمواجهة تحديات السوق الحديثة
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق واستخدام نماذج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج المبيعات
- تقدير وتدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والأرباح
- عقد دورات تدريب فعالة للمبيعات
- استخدام قدراتهم القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات والاحتفاظ بالعملاء
- القيام بمراجعة أداء المبيعات واستخدام مجموعة واسعة من نماذج تقييم أداء المبيعات

#### الاشخاص المستهدفين

- مدراء المبيعات والمدراء التنفيذيون الذين لديهم الرغبة في تحسين أداء فريقهم والإنتاجية والربحية. بالإضافة إلى المدراء الذين يرغبون في زيادة القيمة التي يقدموها لمندوبي المبيعات والشركة وأخصائيو المبيعات الجدد أو مدراء المبيعات المحتملين.



## Asia Masters Center

### محاور البرنامج



- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلى بها فريق المبيعات
- نموذج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها مدراء المبيعات
- دور البيع الشخصي في المزيج التسويقي
- العلاقة بين التسويق و البيع
- التخطيط والاستراتيجية والتنظيم
- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليل SWOT
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكل ونشر فريق المبيعات
- تصميم وتخصيص وإدارة الأقاليم
- إدارة الحسابات الرئيسية
- إدارة عملية البيع
- بيئة الأعمال المتغيرة
- فهم سيكولوجية المشتري
- خصائص البائعين الناجحين
- التعرف على مكونات عملية البيع



## Asia Masters Center

- البيع بمنهجية (ASAP)
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الموجه نحو العملاء
- ادارة علاقات العملاء (CRM)
- استقطاب أفراد فريق المبيعات
- أهمية وجود برنامج اختيار جيد
- استقطاب وتوظيف أفراد فريق المبيعات
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
- تطوير وتنفيذ برامج تدريب لفريق المبيعات
- تقنيات التدريب
- عملية التدريب الميداني
- قيادة الفريق والتحفيز
- دورة تطوير الفريق
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات للحصول على أداء عالي
- عملية توجيه فريق المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- مبادئ التحفيز
- مزيج العوامل المحفزة
- إدارة أداء فريق المبيعات
- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير



## Asia Masters Center

- خصائص نظام التقييم الفعال
- معايير التقييم المبني على النتائج
- معايير التقييم المبني على المساهمة
- المقاييس النوعية للأداء
- المقاييس الكمية للأداء
- نماذج تقييم المبيعات

➤ أهم ما يميز مركز آسيا ماستر للتدريب والتطوير



## Asia Masters Center

- نقوم باستقبال العملاء من المطار الى مقر الفندق .
- تسليم المشارك حقيبة تدريبية تشمل جميع الادوات اللازمة للدورة .
- العمل ضمن مجموعات لمزيد من الاستفادة .
- جميع دوراتنا مؤكدة ولا نقوم بتأجيل او إلغاء الدورات مهما كان عدد المشاركين بالدورة .
- يمكننا مساعدتكم بالحجز بالفنادق بأسعار مخفضة في حالة رغبتكم بالحجز عن طريقنا.
- نقدم شهادة مركز اسيا ماسترز للتدريب والتطوير الاداري.

### ➤ تشمل تكلفة تنفيذ البرنامج التدريبي مايلي:

- (1) المادة العلمية على فلاش ميموري.
- (2) القاعة التدريبية .
- (3) التدريب
- (4) الكوفي بريك.
- (5) الحقيبة التدريبية وتشمل الادوات اللازمة للدورة.



## Asia Masters Center

### السعر (الدولار الأمريكي)

التواصل مع ادارة التدريب لمعرفة رسوم المشاركة

➤ هناك عروض وخصومات للمجموعات

### تفصيل الحساب البنكي

اسم البنك: CIMB Bank Berhad

الاسم: Asia Masters Center SDN. BHD

رقم الحساب البنكي: 80-0733590-5

سويقت كود: CIBBMYKL

IBAN: Null