

**Course Name**

# المحترف في إدارة فريق المبيعات

---

**Sector Name**

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

**Document Type**

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770



## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### 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؟**

نساعدك على امتلاك المهارات ، "بوست" في هذا البرنامج التدريبي المُعتمد من 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

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### Target Audience

- ✓ الموظفين في مجال التسويق و المبيعات و خدمة العملاء .
- ✓ المدراء في مجال التسويق و المبيعات و خدمة العملاء .

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### 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 .

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

## المحترف في إدارة 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

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### Course Outline

#### ✓ 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

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### Course Outline

#### ✓ 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

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### Course Outline

#### ✓ 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

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### Course Outline

#### ✓ Day 05

##### ماذا بعد عملية البيع؟

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

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## المحترف في إدارة فريق المبيعات

### Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEE	LOCATION
Oct. 19, 2026	Oct. 23, 2026	5 days	4950.00 \$	Spain , Madrid
April 5, 2027	April 9, 2027	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
June 8, 2026	June 12, 2026	5 days	4250.00 \$	KSA , Al Khobar
Aug. 31, 2026	Sept. 4, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

[info@boostuae.com](mailto:info@boostuae.com) [info@boostorg.com](mailto:info@boostorg.com)

Generated by BoostLab •