Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

مدير المبيعات المُعتمد

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

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 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

مدير المبيعات المُعتمد

Target Audience

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

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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

مدير المبيعات المُعتمد

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 ولإمكانيات 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

مدير المبيعات المُعتمد

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

مدير المبيعات المُعتمد

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

مدير المبيعات المُعتمد

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

مدير المبيعات المُعتمد

Course Outline

✓ Day 04

تكوين فريق المبيعات المثالي.

- ✓ أبرز المهارات التي يجب أن يتحلى بها رجل المبيعات الناجح.
- ✓ كيفية استقطاب المواهب وتطوير إدائها.
- ✓ 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

مدير المبيعات المُعتمد

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

مدير المبيعات المُعتمد

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
June 27, 2027	July 1, 2027	5 days	4250.00 $	KSA , Riyadh
Aug. 30, 2027	Sept. 3, 2027	5 days	4250.00 $	UAE , Abu Dhabi
Dec. 7, 2026	Dec. 11, 2026	5 days	4250.00 $	UAE , Dubai
April 5, 2027	April 9, 2027	5 days	4950.00 $	Italy , Milan

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 info@boostorg.com