

القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات



GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

في عالم الأعمال اليوم، تعد القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات من العوامل الأساسية لتحقيق النمو المستدام والنجاح طويل الأمد. حيث يلعب قادة المبيعات دوراً مهماً في قيادة الفرق وتحفيزهم نحو تحقيق الأهداف، بينما يساهمون أيضاً في تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة لضمان التفاعل المستمر مع العملاء والحفاظ على علاقات قوية وطويلة الأمد مع الحسابات المهمة.

تهدف دورة "القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات" التي يقدمها مركز جنتكس للتدريب إلى تمكين المشاركين من اكتساب المهارات والاستراتيجيات اللازمة للتميز في قيادة فرق المبيعات وإدارة الحسابات الرئيسية بشكل فعّال. من خلال هذه الدورة التي تمتد على مدار خمسة أيام، سيكتسب المشاركون معرفة شاملة حول كيفية بناء وتحفيز فرق المبيعات، تحسين العلاقات مع العملاء الرئيسيين، وضمان إدارة الحسابات بطرق استراتيجية تؤدي إلى زيادة الإيرادات وتعزيز الولاء للعلامة التجارية.

أهداف دورة القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات

- فهم المبادئ الأساسية للقيادة في المبيعات وتطبيقها بشكل فعّال في تحسين أداء الفريق.
- تطوير استراتيجيات لتحفيز الفرق وتوجيههم نحو تحقيق الأهداف والنتائج المرجوة.
- اكتساب مهارات إدارة الحسابات الرئيسية لضمان رضا العملاء واحتفاظهم بالعلامة التجارية.
- تعلم أهمية بناء علاقات قوية مع العملاء من خلال الثقة والاتصال المستمر.
- تحسين مهارات التفاوض وحل النزاعات لتعزيز العلاقات مع العملاء.
- استخدام البيانات والتحليلات لتتبع الأداء وتحسين استراتيجيات إدارة الحسابات.
- تطوير خطط مبيعات شخصية تلبي احتياجات العملاء وتوقعاتهم.



- تعلم كيفية إعداد وتنفيذ استراتيجيات حسابات تسهم في النمو المستدام للعلامة التجارية.
 - فهم عملية المبيعات من مرحلة التنقيب إلى إغلاق الصفقات وإدارة العلاقات بعد البيع.
 - استكشاف أفضل الممارسات لتوحيد استراتيجيات المبيعات مع الأهداف العامة للمؤسسة.
- بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون مجهزين بالمهارات اللازمة لتولي أدوار القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات وتطبيق هذه الاستراتيجيات لتحقيق النجاح في السوق التنافسي.

منهجية الدورة

تعتمد دورة "القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات" على منهجية تعليمية تفاعلية تجمع بين الفهم النظري والممارسة العملية. تشمل الدورة عروض تقديمية من خبراء الصناعة، ودراسات حالة حقيقية، ومناقشات جماعية، بالإضافة إلى تمارين تطبيقية تهدف إلى تمكين المشاركين من تطبيق ما تعلموه في بيئة العمل الحقيقية. كما سيتم تنظيم محاكاة عملية وفعاليات جماعية لتمكين المشاركين من تطوير مهاراتهم القيادية وتنفيذ استراتيجيات إدارة الحسابات بطرق مبتكرة.

الفئات المستهدفة

- مديري المبيعات والمبيعات التنفيذية الذين يرغبون في تحسين مهاراتهم القيادية وزيادة أداء فرقهم.
- مديري الحسابات الذين يسعون لبناء علاقات أقوى مع العملاء والحفاظ على حساباتهم الرئيسية.
- مديري تطوير الأعمال الذين يهدفون لتوسيع محفظة العملاء وزيادة رضاهم.
- محترفي المبيعات الذين يتطلعون إلى دور قيادي أو الذين يمرون بانتقال نحو الإدارة.



- أصحاب الأعمال الصغيرة الذين يسعون لتطوير استراتيجيات مبيعات فعّالة لتعزيز علاقاتهم مع العملاء.
- أي شخص مسؤول عن إدارة الحسابات الرئيسية والتأكد من رضا العملاء.

محتوى دورة القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات

اليوم الأول: مقدمة في القيادة في المبيعات

- فهم دور القيادة في المبيعات وأثرها على نمو الأعمال
- السمات والمهارات الأساسية للقائد الفعّال في المبيعات
- بناء فريق مبيعات عالي الأداء: التوظيف، التدريب، والتحفيز
- تحديد الأهداف وتوقعات الأداء داخل الفريق
- تطوير أساليب القيادة وتكييفها مع ديناميكيات الفريق
- مناقشة جماعية: التحديات الواقعية التي يواجهها القادة في المبيعات

اليوم الثاني: التدريب والتحفيز للفرق البيعية

- فن التدريب: تقنيات لتحسين أداء الأفراد والفرق
- تحفيز مندوبي المبيعات: المكافآت، التقدير، وتحديد الأهداف القابلة للتحقيق
- إدارة الأداء: تحديد ومعالجة الفجوات في الأداء
- التعامل مع النزاعات وتعزيز ثقافة الفريق الإيجابية
- أهمية الاتصال الفعّال داخل فرق المبيعات



- محاكاة عملية: تدريب أحد أعضاء الفريق البيعي

اليوم الثالث: أساسيات إدارة الحسابات الرئيسية

- فهم دور إدارة الحسابات في تعزيز ولاء العملاء

- كيفية تحديد وإدارة الحسابات عالية القيمة

- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء: الثقة، التواصل، وإضافة القيمة

- أهمية خدمة العملاء والمتابعة في إدارة الحسابات

- استراتيجيات البيع الإضافي والبيع المتقاطع ضمن الحسابات الرئيسية

- نشاط عملي: إنشاء خطة لإدارة الحسابات الرئيسية

اليوم الرابع: التفاوض وحل النزاعات

- إتقان تقنيات التفاوض لإتمام الصفقات بنجاح

- كيفية التعامل مع الاعتراضات وتجاوز العقبات في المبيعات

- إدارة النزاعات وحل المشكلات مع العملاء

- بناء علاقات مستدامة مع العملاء من خلال التفاوض الفعّال

- دراسة حالة: تقنيات التفاوض في مواقف مبيعات حاسمة

- تمرين جماعي: التفاوض لإتمام صفقة في بيئة مبيعات محاكاة



اليوم الخامس: استراتيجيات المبيعات وتحسين الأداء

- تطوير استراتيجية مبيعات شاملة تتماشى مع أهداف العمل
- استخدام البيانات والتحليلات لتتبع الأداء واكتشاف الفرص الجديدة
- كيفية إعداد خطط مبيعات شخصية للحسابات الرئيسية
- التنبؤ بالمبيعات: توقع الاتجاهات المستقبلية والتحضير لها
- إدارة ما بعد البيع: ضمان رضا العملاء وتعزيز الولاء
- المشروع النهائي: تصميم خطة استراتيجية مبيعات لحساب رئيسي
- تلخيص الدورة: أهم النقاط وكيفية تنفيذ ما تم تعلمه في العمل

الخاتمة

من خلال إتمام دورة "القيادة في المبيعات وإدارة الحسابات" بنجاح في مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة لإدارة فرق مبيعات فعالة وإدارة الحسابات الرئيسية بطريقة استراتيجية. سيكون لديهم القدرة على تصميم استراتيجيات مبيعات مخصصة للعملاء، تعزيز العلاقة مع العملاء، وتحقيق النمو من خلال تحسين أداء الحسابات. هذه الدورة تركز على توفير معرفة قابلة للتطبيق بشكل عملي، مما يتيح للمشاركين تطبيق المهارات المكتسبة بشكل فوري في بيئات العمل الحقيقية، مع التركيز على النجاح طويل الأمد وليس فقط الحصول على شهادة.