قيادة المبيعات وإدارة الفرق

قيادة المبيعات وإدارة الفرق

قيادة المبيعات وإدارة الفرق دورة تنفيذية مدتها خمسة أيام يقدّمها مركز مارس للتدريب في لندن ودبي وإسطنبول وفيينا وميونخ وهي مصمّمة لمديري المبيعات ورؤساء وحدات المبيعات وكبار القادة التجاريين المسؤولين عن أداء فرق المبيعات وسلامة خط الصفقات وتحقيق الإيرادات.

يُرقّى معظم قادة المبيعات لأنهم كانوا بائعين متميزين، ثم يقضون العامين التاليين وهم يكتشفون أن قيادة فريق تخصص مختلف تماماً. فالانتقال من المؤدي الفردي إلى قائد المبيعات الأول يتطلب أساليب منظّمة في التنبؤ، والتوجيه، وتصميم الحوافز، وتوزيع المناطق، وإدارة خط الصفقات. وهذا البرنامج مبني لمن قطعوا هذه الخطوة ويريدون أن يقودوا بمنهج لا بالحدس وحده.

على مدى خمسة أيام مركّزة، ستتناول منظومة قيادة المبيعات كاملة: استراتيجية المبيعات، وهيكلة الفريق، وانضباط التنبؤ وخط الصفقات، والتوجيه، وإدارة الأداء، والحوافز، والسلوكيات القيادية التي تبني ثقافات مبيعات رابحة. ويستند البرنامج إلى دراسات حالة إقليمية وتمارين تطبيقية مبنية على فريقك وخط صفقاتك.

ماذا ستتعلّم

بحلول نهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- بناء استراتيجية مبيعات تدعم الخطة التجارية.
- تصميم هيكل فريق المبيعات ومناطقه ونموذج تغطيته.
- إدارة تنبؤ صادق بالمبيعات ومراجعة منضبطة لخط الصفقات.
- توجيه كبار البائعين بأسلوب منظّم قابل للتكرار.
- إدارة الأداء بصدق مع أصحاب الأداء المرتفع والمنخفض.
- تصميم حوافز مبيعات تكافئ السلوكيات الصحيحة.
- قيادة فريق المبيعات خلال تغيير كبير أو إعادة هيكلة.
- تشخيص الصحة الاستراتيجية لوظيفة المبيعات لديك.
- بناء ثقافة مبيعات عالية الثقة وعالية الأداء.
- الدفاع تجارياً عن الاستثمار في المبيعات أمام الإدارة التنفيذية.

كيف ستستفيد

ستغادر بدليل عمل متكامل لقائد المبيعات يشمل الاستراتيجية والهيكلة والتوجيه والتنبؤ، إضافة إلى شهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك قائد مبيعات قادراً على قراءة خط الصفقات بصدق، وتوجيه كبار البائعين بشكل سليم، وبناء ثقافة مبيعات تؤدّي دون الحاجة إلى بطولات فردية دائمة.

لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لكبار القادة التجاريين وقادة المبيعات، ومنهم:

- مديرو المبيعات ورؤساء وحدات المبيعات
- مديرو المبيعات الإقليميون ومديرو المبيعات على مستوى الدولة
- المديرون التجاريون المسؤولون عن فرق المبيعات
- المديرون العامّون في الأعمال القائمة على الإيرادات
- قادة فرق المبيعات المستعدون لأدوار إدارية عليا
- كبار مديري الحسابات المنتقلون إلى قيادة الفرق
- قادة المبيعات في الشركات العائلية في مرحلة النمو

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول فما فوق. يُقدّم البرنامج حضورياً على مدى خمسة أيام في لندن أو دبي أو إسطنبول أو فيينا أو ميونخ، وينتهي بمنح شهادة إتمام من مارس.