

المهارات الإشرافية لمدير المبيعات الناجح - قيادة فرق البيع

بتاريخ	أماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	أحجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	القاهرة	٢٩٥٠	سجل الآن

هدف الدورة التدريبية

يهدف هذا البرنامج إلى تنمية المهارات البيعية و الإشرافية لمشرفي و مديري المبيعات و رفع كفاءتهم و بالتالي قدرتهم على إدارة العمليات البيعية و فريق المبيعات بكفاءة لتحقيق الأهداف البيعية للشركة .

من ينبغي عليه ان يحضر؟

رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشدون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة .

خطة الدورة التدريبية

- **الوظائف و المهام الرئيسية لمشرقي و مديري المبيعات الفعال .**
- **أهم المشاكل البيعية و كيفية التعامل معها .**
- **طرق و أساليب إختيار رجال البيع .**

- **كيفية تدريب و تنمية كفاءة رجال البيع .**
- **دراسة سلوك العملاء كأسس للعمل البيعي .**
- **كيفية تخطيط القوة البيعية الأكثر إنتاجية و فاعلية .**
- **كيفية متابعة و تقييم الجهود البيعية لرجال البيع .**
- **تخطيط المناطق و المسارات البيعية .**
- **إدارة الاجتماعات البيعية بفاعلية .**
- **دور مدير المبيعات في التفويض .**
- **طرق و أساليب تحفيز رجال البيع .**