

## المهارات الإشرافية لمدير المبيعات الناجح - قيادة فرق البيع

احجز مقعدك

الرسوم (\$)

اماكن الإلتقاء

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

### هدف الدورة التدريبية

يهدف هذا البرنامج إلى تنمية المهارات البيعية و الإشرافية لمشرفي و هديري 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 والبيعات والإعلان والهرشحون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة .**

## **خطة الدورة التدريبية**

**الوظائف و الهام الرئيسية لمشرفي و مديري المبيعات الفعال .**

**أهم المشاكل البيعية و كيفية التعامل معها .**

**طرق و أساليب إختيار رجال البيع .**

- **كيفية تدريب و تنهية 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 الإجتماعات البيعية بفاعلية .**
- **دور مدير المبيعات في التفويض .**
- **طرق و أساليب تحفيز رجال البيع .**