



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: إدارة المبيعات باستخدام قواعد بيانات التقارير البيعية

| الكود   | المدينة         | الفندق      | البداية    | النهاية    | السعر  | لغة الدورة - الساعات |
|---------|-----------------|-------------|------------|------------|--------|----------------------|
| MCC-772 | الكويت (الكويت) | قاعة فندقية | 2025-01-12 | 2025-01-16 | € 3450 | العربية - 25         |

### أهداف الدورة التدريبية

- تمكين المشاركين من إدارة العملية البيعية بسهولة ويسر، سواء على المستوى الشخصي أو المؤسسي، وتوفير الكثير من الوقت والجهد والمال، وخاصة في مجال إعداد التقارير البيعية المختلفة.

### أهداف الدورة التفصيلية

- تقديم بيانات تفصيلية إلى المسؤولين، عن كل جوانب العمل البيعي، بما في ذلك جهود رجال البيع، والفرص والتهديدات البيعية التي يواجهها البائع، ومقترحاته لتطوير عمله.
- حث رجل البيع على تخطيط ومراجعة عمله بصفة دورية.
- تخطيط ورقابة أعمال البيع، خاصة في حالات اللامركزية والانتشار الجغرافي، وكثرة عدد رجال البيع، وقيامهم بأعمال بيعية غير نمطية (كما في حالة بيع السلع المعمرة مثلاً).
- فهم مناهج تحديد الأهداف البيعية ومتابعة تحققها لدى فرق وأفراد المبيعات.
- تناول أحدث الأساليب المبتكرة لتطوير وتحسين أداء فرق البيع ومندوبي المبيعات.
- توفير جهد كبير على رجال البيع، خاصة فيما يتعلق بإعداد التقارير البيعية.
- إعداد التقارير البيعية اليومية أو الأسبوعية أو الشهرية بسرعة كبيرة.
- بناء قواعد البيانات للعملاء سواء على مستوى الشركة أو على المستوى الشخصي.
- تقديم خدمة أفضل وأسرع للعملاء، وحفظ سجل لكل عميل يتضمن كافة التفاصيل.
- معالجة أساليب تقديرات أرقام المبيعات المتوقعة للفترات القادمة.

### محتوى الدورة التدريبية



مفهوم وطبيعة إدارة الأداء البيعي.

المهارات الإدارية لمدير المبيعات.

طرق تدريب وتحفيز فرق البيع.

تقييم أداء المندوبين بصورة دورية وبشكل آلي.

أنواع المعلومات البيعية الضرورية لإدارة الأداء البيعي بشكل فاعل.

كيفية بناء قواعد البيانات بمختلف أنواعها.

مفهوم و أهمية التقارير البيعية.

أنواع التقارير البيعية.

استخدامات التقارير البيعية في التخطيط.

استخدامات التقارير البيعية في تجميع المعلومات عن أداء :

• رجال البيع

• العملاء

• المنافسين

• الفرص البيعية

• متابعة شكاوى العملاء.

استخدامات التقارير البيعية في الرقابة.



مصادر البيانات لأعداد التقارير.

إعداد و استخدام مختلف التقارير البيعية.

أساسيات الكتابة الإدارية.

مراحل إعداد التقرير.

مهارات إعداد التقارير.

تطبيق عملي على برنامج Access .



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

• المحاضرات النظرية:

◦ نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.

• التقييم العلمي:

◦ نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.

• العصف الذهني والتفاعل:

◦ نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.

• الحالات العملية:

◦ نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.

• التقييم النهائي:

◦ التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.

• المواد التعليمية:

◦ يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي أو أجهزة الفلاش ميموري

• تقارير الحضور والنتائج:

◦ نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.

• المحترفين والخبراء:

◦ يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدرسين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

• شهادة اتمام مهنية:

◦ يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة



السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

• **أوقات عقد الدورات التدريبية:**

◦ تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، وتتضمن فترات استراحة لتناول القهوة خلال المحاضرات.



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianscademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden