



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: إدارة المبيعات باستخدام قواعد بيانات التقارير البيعية

| الكود   | المدينة           | الفندق      | البداية    | النهاية    | السعر  | عدد الساعات |
|---------|-------------------|-------------|------------|------------|--------|-------------|
| MCC-772 | ستوكهولم (السويد) | قاعة فندقية | 2025-04-07 | 2025-04-11 | € 5450 | 25          |

### أهداف البرنامج

- 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 البرنامج 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 البرنامج التدريبي

- 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 تطوّرهم.
- 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 وسائل متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي وأجهزة 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 والمدرّبين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- شهادة اتمام مهنية:
  - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم إضافية.
- أوقات البرامج:
  - تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء 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