CONCEPT

دورة تمكين المبيعات وعمليات المبيعات: أدلة البيع وتأهيل المندوبين الجدد وتحليلات خط الصفقات

5 – 9 سبتمبر 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



دورة تمكين المبيعات وعمليات المبيعات: أدلة البيع وتأهيل المندوبين الجدد وتحليلات خط الصفقات

المرجع: 25855_1626 **التاريخ:** 5 – 9 سبتمبر 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تمكين المبيعات وعمليات المبيعات، من أدلة البيع وتأهيل المندوبين الجدد إلى تحليلات خط الصفقات، موضوع هذه الدورة الممتدة أسبوع لقادة المبيعات وفرق الدعم التجاري الذين يؤسسون وظيفة عمليات الإيرادات، وتنتهي بإعداد مخطط وظيفة تمكين المبيعات وعملياتها. تضيف مؤسسات كثيرة بائعين وبرمجيات دون فريق يتولى محتوى البيع وجاهزية الموظفين الجدد وجودة بيانات CRM وتقارير خط الصفقات، فتطول فترة الوصول إلى الإنتاجية وتفقد التوقعات مصداقيتها. يقود المرشحون فرق مبيعات أو يدعمونها فعلا، وتعتمد الدورة على دراسات حالة من قطاعات متعددة. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في تمكين المبيعات وعمليات المبيعات.

أهداف الدورة:

- تحديد ميثاق فريق عمليات المبيعات وتمكينها ونطاقه وقائمة خدماته الداخلية وحدود تعامله مع التسويق والمالية ونجاح العملاء
- بناء أدلة البيع وبطاقات المنافسين ومكتبة محتوى محكومة يستخدمها البائعون في الصفقات الجارية
- تصميم مسار تأهيل للمندوبين الجدد بمحطات وصول إلى الإنتاجية ونقاط اعتماد داخلية ومقاييس للمدة حتى بلوغ الإنتاجية
- وضع قواعد رعاية بيانات CRM وملكية الحقول وبطاقات قياس جودة البيانات التي تحافظ على موثوقية سجلات الفرص
- تحليل بيانات التحويل في مسار البيع وأسباب الربح والخسارة وصحة خط الصفقات لتزويد قادة المبيعات بتقارير جاهزة للقرار
- تحديد منظومة أدوات المبيعات ودعم بيانات التخطيط ومقاييس عائد التمكين ضمن مخطط وظيفة تمكين المبيعات وعملياتها

الفئة المستهدفة:

- قادة المبيعات المسؤولون عن بناء وظيفة الدعم التجاري خلف قوة البيع أو إعادة هيكلتها
- المديرون الذين يتولون عمليات المبيعات أو إدارة نظام CRM أو تقارير المبيعات
- المديرون المسؤولون عن تدريب البائعين وتأهيلهم وجاهزية فرق البيع
- مديرو التخطيط التجاري الذين يعدون بيانات المناطق والحصص والطاقة البيعية لقرارات القيادة
- مديرو التسويق ونجاح العملاء الذين يتبادلون بيانات خط الصفقات وتسليم الحسابات مع المبيعات

محاور الدورة:

اليوم 1: أسس عمليات المبيعات وتمكينها وتقييم الوظيفة

- خريطة نطاق عمليات المبيعات وتمكين المبيعات وعمليات الإيرادات
- صياغة ميثاق الوظيفة وقائمة الخدمات الداخلية
- مصفوفة RACI توزيع المسؤوليات بين المبيعات والتسويق والمالية ونجاح العملاء
- دراسة وقت البائع ونسبة الأنشطة البيعية إلى غير البيعية
- بطاقة نضج الوضع الحالي للعمليات والبيانات والمحتوى والأدوات

اليوم 2: أدلة البيع وبطاقات المنافسين ونماذج محتوى المبيعات

- بنية دليل البيع حسب الشريحة والمرحلة وشخصية المشتري
- قالب بطاقة المنافس مع نقاط الضعف المكشوفة وأسئلة الكشف
- مكتبة الرد على الاعتراضات وبنك العبارات البيعية المعتمدة
- حوكمة دورة حياة المحتوى من الطلب حتى السحب
- تحليلات استخدام المحتوى وأثره المرتبط بالصفقات الرابحة

اليوم 3: تأهيل المندوبين الجدد والوصول إلى الإنتاجية ورعاية بيانات CRM

- مسار تأهيل 30-60-90 يوما مع بوابات الجاهزية
- طريقة قياس فترة الوصول إلى الإنتاجية والوقت حتى أول صفقة
- نقاط اعتماد البائعين بمعايير تقييم العرض والتجربة التوضيحية
- قاموس بيانات CRM ومصفوفة ملكية الحقول
- بطاقة جودة البيانات للتكرار والفرص الراكدة واكتمال السجلات

اليوم 4: تحليلات خط الصفقات ودعم التخطيط ومخاطر أدوات المبيعات

- شلال التحويل في مسار البيع وتحليل التسرب بين المراحل
- منهجية مقابلات الربح والخسارة وترميز أسباب الخسارة
- حزم بيانات تخطيط المناطق والحصص لقادة المبيعات
- تدقيق منظومة أدوات المبيعات من حيث التداخل والاستخدام والتكلفة
- مسار موافقات مكتب الصفقات للخصومات والشروط غير المعيارية

اليوم 5: تطبيق دراسة الحالة ومخطط الوظيفة

- تشخيص مؤسسة الحالة متعددة القطاعات ببطاقة النضج
- مجموعة دليل البيع وبطاقات المنافسين لشريحة ذات أولوية في الحالة
- مسار التأهيل وقواعد رعاية البيانات لمؤسسة الحالة
- لوحة مؤشرات التمكين والعمليات مع مقاييس العائد
- استكمال مخطط وظيفة تمكين المبيعات وعملياتها

المهارات التي ستكتسبها:

- تصميم وظيفة عمليات المبيعات
- إعداد أدلة البيع
- كتابة بطاقات المنافسين
- تصميم تأهيل البائعين الجدد
- رعاية بيانات CRM
- تحليل التحويل في مسار البيع
- ترشيد منظومة أدوات المبيعات
- قياس عائد التمكين

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم مخطط وظيفة تمكين المبيعات وعملياتها إلى مدير المبيعات والفريق التنفيذي لاعتماد الوظيفة الجديدة
- الحسم في أدلة البيع والأدوات وقواعد البيانات التي تحتاجها إدارة المبيعات أولا، والطلبات التي يعتذر عنها الفريق الجديد
- تفادي طول فترة الوصول إلى الإنتاجية وضعف موثوقية سجلات الصفقات وتكرار تراخيص برمجيات المبيعات التي ترفع تكلفة البيع
- تزويد فرق المبيعات والتسويق بأدلة بيع وبطاقات منافسين وتعريفات بيانات CRM موحدة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشارك مخطط وظيفة تمكين المبيعات وعملياتها على مدير المبيعات والفريق التنفيذي. وتعتمد القيادة عليه في تحديد ميثاق الفريق وعدد أفراده وأولوياته الأولى، واعتماد مسار التأهيل وقواعد رعاية البيانات، واختيار أدوات المبيعات التي تبقى أو تدمج أو تلغى. وبعد أول دفعة تأهيل كاملة ومراجعة ربعية لخط الصفقات، تقارن الوحدة فترة الوصول إلى الإنتاجية ودرجات جودة البيانات وموثوقية التوقعات بخطوط الأساس في المخطط، ثم تعدل قائمة خدماتها.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة تمكين المبيعات وعمليات المبيعات؟

ينبغي أن يقود المشارك فريق مبيعات أو يدعمه فعلا، وأن يعرف تقارير CRM ومراحل خط الصفقات. ويفيد إحضار دليل بيع أو خطة تأهيل أو تقرير لخط الصفقات من مؤسسته، بعد إخفاء ما يدل عليها، في دراسات الحالة.

بم تختلف دورة تمكين المبيعات وعمليات المبيعات عن دورات إدارة المبيعات؟

تبني هذه الدورة وظيفة الدعم خلف قوة البيع: أدلة البيع وتأهيل البائعين وقواعد بيانات CRM وتحليلات خط الصفقات والأدوات. أما دورات إدارة المبيعات فتركز على قيادة الفريق نفسه ووضع الأهداف وتوجيه المندوبين، ولا تتناولها هذه الدورة إلا عبر دعم بيانات التخطيط.

لماذا تفصل المؤسسات تمكين المبيعات عن عمليات المبيعات؟

تحلل عمليات المبيعات البيانات وتدير الأنظمة وتدعم قرارات التخطيط، بينما يحول تمكين المبيعات هذه القرارات إلى محتوى وتدريب وجاهزية للبائعين. ويمنع الفصل في الأهداف والمقاييس ازدواج الجهد، مع حاجة الفريقين إلى إيقاع عمل مشترك وتعريفات بيانات موحدة.

ماذا يعود به المشارك من دورة تمكين المبيعات وعمليات المبيعات؟

يعود المشارك بمخطط وظيفة تمكين المبيعات وعملياتها لمؤسسة حالة، يضم ميثاق الفريق ومجموعة أدلة البيع وبطاقات المنافسين ومسار التأهيل وقواعد رعاية بيانات CRM وتحليلات خط الصفقات وخطة الأدوات، قابلا للتكييف مع إدارة المبيعات في مؤسسته.