





الدليل التعريفى للحقيبة التدريبية

اسم الحقيبة التدريبية:



"مهارات البيع"

مدة الحقيبة التدريبية:



عدد الأيام	٨ أيام تدريبية	عدد الساعات	٤٠ ساعة تدريبية
------------	----------------	-------------	-----------------

وصف الحقيبة التدريبية:



حقيبة "مهارات البيع" برنامج تدريبي يغطي كافة جوانب العملية البيعية بدءًا من التعريف بالبيع وصولاً إلى تقنيات البيع المعقدة وإدارة العلاقات مع العملاء. يتم تقديم المحتوى عبر جلسات تفاعلية تشمل تمارين عملية، ومحاكاة لسيناريوهات البيع الواقعية لتعزيز مهارات المشاركين وتمكينهم من تطبيق ما تعلموه بفعالية في بيئات عملهم.

الفئة المستهدفة:



- مديرو المبيعات.
- مندوبو المبيعات.
- رواد الأعمال.
- المهنيون في مجال التسويق.

الهدف العام والأهداف التفصيلية للحقيبة التدريبية

الهدف العام:



تمكين المشاركين من فهم شامل لعملية البيع، بما في ذلك تقنيات التواصل الفعال، التفاوض، إدارة الاعتراضات، واستراتيجيات بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. البرنامج مصمم لزيادة الكفاءة في مختلف مراحل البيع وتعزيز القدرة على تحقيق الأهداف المبيعاتية في بيئات تنافسية.

الأهداف التفصيلية:



- تعريف مفهوم البيع وأنواعه مع ذكر أمثلة من الواقع.
- شرح أهمية البيع كوظيفة ودوره في نمو الأعمال التجارية وزيادة الأرباح.
- المقارنة بين أساليب البيع التقليدية والحديثة مع ذكر مزايا وعيوب كل منهما.
- توضيح مراحل الدورة البيعية بدءاً من مرحلة التحضير وحتى إغلاق الصفقة.
- تحديد المهارات الأساسية اللازمة للنجاح في مجال البيع.
- تصنيف أنواع العملاء المختلفة بناءً على شخصياتهم واحتياجاتهم.
- تعلم كيفية التعامل مع كل نوع من أنواع العملاء بطريقة فعالة.
- اكتساب تقنيات جمع المعلومات عن العملاء من خلال الملاحظة والاستماع وطرح الأسئلة.
- كيفية تحديد احتياجات العملاء وتوقعاتهم من خلال تحليل المعلومات التي تم جمعها.
- تحديد العوامل التي تؤثر على سلوك العملاء واتخاذ القرارات الشرائية.
- تعريف مفهوم التواصل الفعال وأهميته في بناء علاقات قوية مع العملاء.
- التعرف على أساليب التواصل الفعال مثل الوضوح والإيجاز والثقة.
- ممارسة مهارات الاستماع النشط لفهم احتياجات العملاء بشكل أفضل.
- شرح أهمية لغة الجسد في التواصل وكيفية استخدامها لتعزيز الرسالة وإقناع العملاء.
- التعرف على أنواع اعتراضات العملاء الشائعة وكيفية التعامل معها بفعالية.
- اكتساب تقنيات الرد على اعتراضات العملاء بثقة واحترافية.
- كيفية تحويل اعتراضات العملاء إلى فرص لإبراز مزايا المنتج أو الخدمة.
- ممارسة سيناريوهات مختلفة للتعامل مع اعتراضات العملاء.
- تعريف مفهوم البيع الاستشاري وأهميته في بناء علاقات طويلة المدى مع العملاء.
- شرح خطوات تطبيق البيع الاستشاري بدءاً من فهم احتياجات العملاء وحتى تقديم الحلول المناسبة.

- توضيح الأدوار المختلفة التي يلعبها البائع الاستشاري مثل المستشار والخبير والشريك.
- شرح كيفية استخدام العواطف في البيع للتأثير على قرارات العملاء الشرائية.
- التعرف على المشاعر التي يمكن استهدافها في البيع مثل الخوف والأمل والثقة.
- كيفية ربط المنتج أو الخدمة بتجارب العملاء الشخصية ومشاعرهم.
- ممارسة تقنيات البيع العاطفي من خلال سرد القصص واستخدام الأمثلة.
- تعريف مفهوم التفاوض وأهميته في إتمام الصفقات بنجاح.
- التعرف على استراتيجيات التفاوض الفعالة مثل التخطيط والاستماع والمرونة.
- كيفية تحديد نقاط القوة والضعف لدى الطرف الآخر في التفاوض.
- مناقشة الأخطاء الشائعة التي يجب تجنبها أثناء التفاوض.
- التعرف على أدوات البيع عبر الإنترنت مثل مواقع التجارة الإلكترونية ومنصات التواصل الاجتماعي.
- كيفية استخدام هذه الأدوات لتسويق المنتجات والخدمات والوصول إلى جمهور أوسع.
- شرح تقنيات تحسين محركات البحث (SEO) لزيادة ظهور موقع الويب في نتائج البحث.
- التعرف على أساسيات التسويق الرقمي مثل التسويق عبر البريد الإلكتروني والإعلانات المدفوعة.
- تعريف مفهوم نظم إدارة علاقات العملاء (CRM) وأهميتها في تحسين تجربة العملاء.
- كيفية استخدام نظم CRM لتنظيم معلومات العملاء وتتبع تفاعلاتهم مع الشركة.
- شرح مزايا استخدام نظم CRM في تعزيز العلاقات مع العملاء وزيادة مبيعاتهم.
- شرح أهمية تحليل بيانات البيع في فهم سلوك العملاء وتحسين استراتيجيات البيع.
- كيفية جمع وتنظيم وتحليل بيانات البيع باستخدام أدوات التحليل المختلفة.
- استخدام البيانات لتحديد الفرص والتحديات في عملية البيع.
- التعرف على مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في البيع مثل معدل تحويل العملاء ومتوسط قيمة الصفقة.
- كيفية تتبع وقياس مؤشرات الأداء الرئيسية لتقييم أداء فريق البيع.
- شرح تقنيات تحسين أداء البيع مثل تحديد أهداف واقعية وتقديم التدريب والدعم المناسبين.

محاور البرنامج التدريبي

اليوم التدريبي الأول:

الجلسة الأولى: مفهوم البيع وأهميته

- تعريف البيع وتأثيره في الاقتصاد.
- التمييز بين البيع المباشر والبيع غير المباشر.
- العلاقة بين البيع والتسويق الرقمي.
- مبادئ البيع الأخلاقي وأهميتها.

الجلسة الثانية: صفات البائع الناجح

- تطوير مهارات الإقناع والتأثير.
- فن إدارة الوقت في البيع.
- استراتيجيات بناء العلاقات طويلة الأمد.
- أهمية المظهر الاحترافي والتواصل الجسدي.

اليوم التدريبي الثاني:

الجلسة الأولى: مراحل عملية البيع

- التخطيط والتحضير لعملية البيع.
- فن تقديم العروض وأهميته.
- تقنيات التعامل مع الممانعات والتحديات.
- استراتيجيات الإغلاق و أفضل الممارسات.

الجلسة الثانية: تقنيات تقديم العرض

- تطوير محتوى العرض التقديمي.
- استخدام الأدوات البصرية والتكنولوجية.
- تقنيات التأثير العاطفي والعقلاني.
- أهمية الاستماع الفعال خلال العرض.

اليوم التدريبي الثالث:

الجلسة الأولى: فهم الاعتراضات

- تصنيف الاعتراضات وأسبابها.
- تقنيات التعرف على الإشارات غير اللفظية للاعتراض.
- نماذج لتحليل الاعتراضات والرد عليها.
- أهمية التحضير المسبق للتعامل مع الاعتراضات المتوقعة.

الجلسة الثانية: استراتيجيات التعامل مع الاعتراضات

- أساليب بناء الحجج الفعالة.
- تقنيات إعادة صياغة الاعتراضات لفهم أعمق.
- كيفية استخدام التغذية الراجعة لتحسين العروض المستقبلية.
- تحديد لحظة التنازل أو التمسك بالموقف.

اليوم التدريبي الرابع:

الجلسة الأولى: استراتيجيات الإغلاق

- تقنيات الإغلاق الناجحة وكيفية تطبيقها.
- أهمية التوقيت في إغلاق الصفقات.
- نماذج لإغلاق الصفقات في مختلف الصناعات.
- متابعة ما بعد الإغلاق وأهميتها في بناء العلاقات.

الجلسة الثانية: بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء

- تقنيات تعميق العلاقات مع العملاء.
- أهمية تقديم القيمة المستمرة.
- استراتيجيات إدارة العملاء الرئيسيين.
- تقنيات التواصل المستمر والفعال.

اليوم التدريبي الخامس:

الجلسة الأولى: مفهوم البيع الاستشاري

- تعريف البيع الاستشاري وأهميته في الأسواق الحديثة.
- مبادئ البيع القائم على القيمة.
- تقنيات تحديد الاحتياجات الحقيقية للعملاء.
- أمثلة على البيع الاستشاري الناجح.

الجلسة الثانية: بناء حلول مخصصة للعملاء

- تقنيات تصميم حلول مخصصة.
- أهمية الابتكار في تقديم الحلول.
- استراتيجيات تقديم الاقتراحات المناسبة.
- تحليل الفوائد والمخاطر للحلول المقترحة.

اليوم التدريبي السادس:

الجلسة الأولى: استخدام التكنولوجيا في البيع

- أهمية التكنولوجيا في تحسين عمليات البيع.
- نظرة عامة على أدوات CRM وكيفية استخدامها.
- الأدوات الرقمية وتأثيرها على تجربة العملاء.
- تحليل بيانات البيع وكيفية استخدامها لتعزيز الأداء.

الجلسة الثانية: التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

- استراتيجيات التسويق عبر الوسائط الاجتماعية لزيادة المبيعات.
- أفضل الممارسات لتحقيق التفاعل وتوليد العملاء المحتملين.
- استخدام الإعلانات المدفوعة لزيادة الوصول.
- تحليل وقياس الأداء على وسائل التواصل الاجتماعي.

اليوم التدريبي السابع:

الجلسة الأولى: مهارات التفاوض

- مبادئ التفاوض الأساسية وأهميتها في البيع.
- تقنيات التفاوض الفعّالة وكيفية تطبيقها.
- التعرف على أساليب التفاوض المختلفة.
- نصائح لتحسين مهارات التفاوض الشخصية.

الجلسة الثانية: تطبيقات عملية للتفاوض

- محاكاة لسيناريوهات تفاوضية متنوعة.
- استراتيجيات للتعامل مع مفاوضين صعبين.
- كيفية التوصل إلى اتفاقيات مربحة للجانبين.
- مراجعة حالات التفاوض الفعلية واستخلاص الدروس.

اليوم التدريبي الثامن:

الجلسة الأولى: قياس الأداء في البيع

- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للمبيعات وكيفية تحديدها.
- استخدام البيانات لتحليل أداء المبيعات.
- تقنيات لمراقبة وتحسين أداء فريق المبيعات.
- أهمية التغذية الراجعة المستمرة في تطوير المهارات.

الجلسة الثانية: التطوير المستمر

- وضع خطط التطوير الفردي والجماعي.
- أهمية التعلم المستمر والتطوير المهني في مجال المبيعات.
- استراتيجيات للحفاظ على التحفيز والتقدم المهني.
- مراجعة وتحديث أهداف المبيعات بناءً على التغيرات في السوق.

الخطة الزمنية

الحقيبة التدريبية تمتد على مدار ٨ أيام تدريبية، حيث تتوزع الأنشطة والمحاور التدريبية على جلستين يوميًا، لضمان تغطية شاملة وفعّالة لكافة المحاور التعليمية والمهارية التي تساهم في تحقيق أهداف البرنامج التدريبي

بشكل متكامل وإليك خطة زمنية تفصيلية عن الحقيبة التدريبية:

الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع (متزامن/ غير متزامن)	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١- مفهوم البيع وأهميته: <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	اليوم الأول
	التقييم من خلال العصف الذهني	١٨ دقيقة	- تعلم تعريف البيع وفهم تأثيره في الاقتصاد.		تعريف البيع وتأثيره ف الاقتصاد	
جهاز حاسب آلي+ منصة التعليم+ شاشة عرض	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- التمييز بين البيع المباشر وغير المباشر.		التمييز بين البيع المباشر والبيع غير المباشر	
	التأكيد على الفهم من خلال العصف الذهني	١٨ دقيقة	- فهم العلاقة بين البيع والتسويق الرقمي.		العلاقة بين البيع والتسويق الرقمي	
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعرف على مبادئ البيع الأخلاقي وأهميتها.		مبادئ البيع الأخلاقي وأهميتها	
		١٨ دقيقة			مراجعة	

		٢٠ دقيقة		استراحة		
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ٢- صفات البائع الناجح: <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
تجميع الإجابات ومناقشتها		١٨ دقيقة	- تطوير مهارات الإقناع والتأثير لتحسين الأداء في البيع.		تطوير مهارات الإقناع والتأثير	
مناقشة الموضوع		١٨ دقيقة	- إتقان فن إدارة الوقت في البيع لزيادة الكفاءة والفعالية.		فن إدارة الوقت في البيع	
تلخيص النقاط الرئيسية وإعطاء توجيهات		١٨ دقيقة	- تعلم استراتيجيات بناء العلاقات طويلة الأمد مع العملاء.		استراتيجيات بناء العلاقات طويلة الأمد	
تقديم تغذية راجعة		١٨ دقيقة	- فهم أهمية المظهر الاحترافي والتواصل الجسدي في البيع.		أهمية المظهر الاحترافي والتواصل الجسدي	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	
الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم

				(متزامن / غير متزامن)		
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. مراحل عملية البيع <u>ويشتمل على المواضيع</u> <u>الفرعية</u>	اليوم الثاني
	التقييم من خلال اختيار الصواب	١٨ دقيقة	- إتقان التخطيط والتحضير الفعال لعملية البيع.		التخطيط والتحضير لعملية البيع	
جهاز حاسب آلي + منصة التعليم + شاشة عرض	المناقشة والتحضير من خلال العصف الذهني	١٨ دقيقة	- تعلم فن تقديم العروض وفهم أهميته في جذب العملاء.		فن تقديم العروض وأهميته	
	توزيع التمرين على المجموعات	١٨ دقيقة	- تطوير تقنيات التعامل مع الممانعات والتحديات أثناء البيع.		تقنيات التعامل مع الممانعات والتحديات	
	التأكيد على الاستيعاب من خلال دراسة الحالة	١٨ دقيقة	- استيعاب استراتيجيات الإغلاق وتطبيق أفضل الممارسات فيها.		استراتيجيات الإغلاق وأفضل الممارسات	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	

			متزامن	الموضوع الرئيسي: ٢. تقنيات تقديم العرض <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>
الجمهور يقدم تعليقات وتقييم استنادًا إلى فهم المحتوى	١٨ دقيقة	- تطوير محتوى عرض تقديمي جذاب ومؤثر		تطوير محتوى العرض التقديمي
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- استخدام الأدوات البصرية والتكنولوجية بفعالية في العروض التقديمية		استخدام الأدوات البصرية والتكنولوجية
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- إتقان تقنيات التأثير العاطفي والعقلاني لزيادة التأثير على الجمهور		تقنيات التأثير العاطفي والعقلاني
معرفة المجموعة التي حصلت على أعلى الدرجات	١٨ دقيقة	- فهم أهمية الاستماع الفعال وتطبيقه خلال العرض لتحسين التواصل والتفاعل		أهمية الاستماع الفعال خلال العرض
	١٨ دقيقة			مراجعة
	٢٠ دقيقة			استراحة

الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع (متزامن/ غير متزامن)	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. فهم الاعتراضات <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	اليوم الثالث
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعلم تصنيف الاعتراضات وفهم أسبابها لتحسين التعامل مع العملاء.		تصنيف الاعتراضات وأسبابها	
جهاز حاسب آلي+ منصة التعليم+	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تطوير تقنيات التعرف على الإشارات غير اللفظية التي تدل على الاعتراض.		تقنيات التعرف على الإشارات غير اللفظية للاعتراض	
شاشة عرض	توزيع التمارين على المشاركين	١٨ دقيقة	- استخدام نماذج لتحليل الاعتراضات وتعلم كيفية الرد عليها بفعالية.		نماذج لتحليل الاعتراضات والرد عليها	
	تقديم تغذية راجعة	١٨ دقيقة	- فهم أهمية التحضير المسبق للتعامل مع الاعتراضات المتوقعة لضمان استجابة سريعة ومناسبة.		أهمية التحضير المسبق للتعامل مع الاعتراضات المتوقعة	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	

				متزامن	الموضوع الرئيسي: ٢. استراتيجيات التعامل مع الاعتراضات <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعلم بناء حجج منطقية ومدعمة بالأدلة لإقناع العميل.			أساليب بناء الحجج الفعالة.	
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات إعادة صياغة الاعتراضات لاكتشاف دوافعها الحقيقية.			تقنيات إعادة صياغة الاعتراضات لفهم أعمق.	
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- استغلال التغذية الراجعة لتعزيز جودة وتقديم العروض المستقبلية.			كيفية استخدام التغذية الراجعة لتحسين العروض المستقبلية.	
تعزيز الفهم من خلال نشاط مشغل تدريبي	١٨ دقيقة	- معرفة الوقت المناسب للتنازل أو التمسك بالعرض.			تحديد لحظة التنازل أو التمسك بالموقف.	
	١٨ دقيقة				مراجعة	
	٢٠ دقيقة				استراحة	
الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم

		لتقديم الموضوع		(متزامن / غير متزامن)		
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. استراتيجيات الإغلاق <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
	تجميع الإجابات من خلال نشاط الاستبيان	١٨ دقيقة	- تعلم تقنيات إغلاق الصفقات بفعالية وتطبيقها العملي		تقنيات الإغلاق الناجحة وكيفية تطبيقها	
جهاز حاسب آلى+ منصة	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعرف على أهمية المتابعة لتعزيز العلاقات بعد الإغلاق		أهمية التوقيت في إغلاق الصفقات	اليوم الرابع
التعليم+ شاشة عرض	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- اكتشاف نماذج إغلاق الصفقات المناسبة لكل صناعة		نماذج لإغلاق الصفقات في مختلف الصناعات	
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعرف على أهمية المتابعة لتعزيز العلاقات بعد الإغلاق		متابعة ما بعد الإغلاق وأهميتها في بناء العلاقات	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	
				متزامن	الموضوع الرئيسي:	

					٢. بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
	جمع ردود الفعل وتبادل الآراء حولها	١٨ دقيقة	- تعلم أساليب تعزيز وبناء علاقات قوية مع العملاء		تقنيات تعميق العلاقات مع العملاء	
	تقديم تعليقات بناءة على التحليلات المقدمة	١٨ دقيقة	- فهم دور تقديم قيمة دائمة في الحفاظ على العملاء		أهمية تقديم القيمة المستمرة	
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تطوير خطط فعالة لإدارة علاقات العملاء الرئيسيين بنجاح		استراتيجيات إدارة العملاء الرئيسيين	
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعلم تقنيات للتواصل الدائم مع العملاء بطريقة مؤثرة		تقنيات التواصل المستمر والفعال	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	
الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم

				(متزامن / غير متزامن)		
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. مفهوم البيع الاستشاري <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
جهاز حاسب آلي + منصة التعليم + شاشة عرض	تجميع بعض الأفكار التي قدمها المشاركون والتعليق عليها	١٨ دقيقة	- فهم مفهوم البيع الاستشاري ودوره في تحقيق النجاح المستدام		تعريف البيع الاستشاري وأهميته في الأسواق الحديثة.	اليوم الخامس
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- توضيح كيفية تقديم منتجات تركز على تحقيق قيمة العملاء		مبادئ البيع القائم على القيمة	
	يناقش المدرب الاستنتاجات	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات تحديد وتحليل احتياجات العملاء بدقة وفعالية		تقنيات تحديد الاحتياجات الحقيقية للعملاء	
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- دراسة نماذج ناجحة للبيع الاستشاري وتطبيقها في المواقف الواقعية		أمثلة على البيع الاستشاري الناجح	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	

					الموضوع الرئيسي: ٢. بناء حلول مخصصة للعملاء <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
استخراج الأفكار الرئيسية ومشاركتها في جلسة حوار	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات تصميم حلول مخصصة تلبي احتياجات العملاء الفريدة			تقنيات تصميم حلول مخصصة	
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعزيز التفكير الإبداعي لإيجاد حلول مبتكرة تناسب تحديات العملاء			أهمية الابتكار في تقديم الحلول	
إسناد تمارين تطبيقية للمشاركين لتعزيز الفهم	١٨ دقيقة	- تعلم كيفية تقديم اقتراحات مقنعة تعتمد على احتياجات العملاء			استراتيجيات تقديم الاقتراحات المناسبة	
تقييم المشاركات وتقديم الملاحظات الفورية	١٨ دقيقة	- تقييم شامل للفوائد والمخاطر لضمان اتخاذ قرارات مدروسة			تحليل الفوائد والمخاطر للحلول المقترحة	
	١٨ دقيقة				مراجعة	
	٢٠ دقيقة				استراحة	
الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم

				(متزامن / غير متزامن)		
				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. استخدام التكنولوجيا في البيع <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	
جهاز حاسب آلى+ منصة التعليم+ شاشة عرض	إعداد جلسات تقييم ذاتي للمشاركين لاستيعاب المواد	١٨ دقيقة	- فهم دور التكنولوجيا في تعزيز الكفاءة وتحقيق مبيعات أفضل		أهمية التكنولوجيا في تحسين عمليات البيع	اليوم السادس
	عقد جلسات تقييم ومراجعة للمفاهيم الأساسية	١٨ دقيقة	- تعلم استخدام أدوات CRM لإدارة العلاقات وتحسين المبيعات		نظرة عامة على أدوات CRM وكيفية استخدامها	
	تنظيم تمارين عملية لتعزيز مهارات التطبيق	١٨ دقيقة	- تعلم استخدام أدوات CRM لإدارة العلاقات وتحسين المبيعات		الأدوات الرقمية وتأثيرها على تجربة العملاء	
	تنظيم تمارين عملية لتعزيز	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات تحليل البيانات لتحسين استراتيجيات وأداء المبيعات		تحليل بيانات البيع وكيفية استخدامها لتعزيز الأداء	

مهارات التطبيق				
	١٨ دقيقة			مراجعة
	٢٠ دقيقة			استراحة
				الموضوع الرئيسي: ٢. التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>
يقوم المدرب مع المشاركين بتحديد الفكرة الأكثر إبداعاً أو الأكثر فعالية بناءً على تعليقات الجميع	١٨ دقيقة	- تطوير خطط تسويقية فعالة لزيادة المبيعات عبر الوسائط الاجتماعية		استراتيجيات التسويق عبر الوسائط الاجتماعية لزيادة المبيعات
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تطبيق أفضل الأساليب لتحقيق تفاعل كبير وتوليد عملاء محتملين		أفضل الممارسات لتحقيق التفاعل وتوليد العملاء المحتملين
يقدم المدرب تعليقات سريعة على	١٨ دقيقة	- استخدام استراتيجيات الإعلانات المدفوعة لتحسين الوصول		استخدام الإعلانات المدفوعة لزيادة الوصول

	الأفكار المطروحة		زيادة الجمهور المستهدف			
	تنظيم مناقشات مفتوحة لتشجيع التواصل الفعال بين المشاركين	١٨ دقيقة	- تحسين التعلم من خلال التعاون والمشاركة الجماعية		تحليل وقياس الأداء على وسائل التواصل الاجتماعي	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	
الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع (متزامن/ غير متزامن)	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم
جهاز حاسب آلي+ منصة التعليم+ شاشة عرض	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	فهم مبادئ التفاوض لتعزيز النجاح وزيادة المبيعات الفعالة	متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. مهارات التفاوض ويشتمل على المواضيع الفرعية	اليوم السابع
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تطبيق تقنيات التفاوض لتحقيق نتائج إيجابية وتعزيز الصفقات		مبادئ التفاوض الأساسية وأهميتها في البيع	
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة			تقنيات التفاوض الفعالة وكيفية تطبيقها	

تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- استكشاف أساليب التفاوض المتنوعة لاختيار الأنسب للمواقف المختلفة		التعرف على أساليب التفاوض المختلفة
	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات التفاوض الشخصية لتحسين النتائج في الصفقات		نصائح لتحسين مهارات التفاوض الشخصية
	١٨ دقيقة			مراجعة
	٢٠ دقيقة			استراحة
			متزامن	الموضوع الرئيسي: ٢. تطبيقات عملية للتفاوض <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>
تنظيم لعب الأدوار لتحسين مهارات التفاوض والحوار	١٨ دقيقة	- تدريب المشاركين على إدارة سيناريوهات تفاوضية مختلفة بطريقة فعالة		محاكاة لسيناريوهات تفاوضية متنوعة
إجراء مسابقات تحفيزية لتعزيز التعلم التنافسي	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات المشاركين في التعامل مع المفاوضين الصعبين بنجاح		استراتيجيات للتعامل مع مفاوضين صعبين

	تقديم مهام بحثية لاستكشاف مواضيع جديدة	١٨ دقيقة	- تعليم المشاركين تقنيات الوصول إلى حلول تفاوضية مفيدة للجميع		كيفية التوصل إلى اتفاقيات مربحة للجانبين	
	تنفيذ ورش عمل لتطوير الحلول الإبداعية	١٨ دقيقة	- تحليل تجارب التفاوض السابقة لتحديد الدروس المستفادة وتطبيقها مستقبلاً		مراجعة حالات التفاوض الفعلية واستخلاص الدروس	
		١٨ دقيقة			مراجعة	
		٢٠ دقيقة			استراحة	
الأدوات والتقنيات	المهام والأنشطة	المدة الزمنية لتقديم الموضوع	أهداف التعلم	أسلوب تقديم الموضوع (متزامن/ غير متزامن)	الموضوعات الرئيسية والفرعية للبرنامج	الأسبوع/ اليوم
جهاز حاسب آلي+ منصة التعليم+ شاشة عرض				متزامن	الموضوع الرئيسي: ١. قياس الأداء في البيع <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>	اليوم الثامن
	تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تحديد وفهم مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات المناسبة للشركة		تقنيات مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات (KPIs) وكيفية تحديدها	
	المشاركون يشاركون نتائجهم ويناقشون كيف يمكن	١٨ دقيقة	- تعلم كيفية استخدام البيانات لتحليل وتقييم أداء المبيعات بفعالية		استخدام البيانات لتحليل أداء المبيعات	

تطبيق الأفكار				
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات استخدام تقنيات مراقبة وتحسين أداء فريق المبيعات		تقنيات لمراقبة وتحسين أداء فريق المبيعات
المدرّب يقدم تلخيصاً للنقاط الرئيسية التي تم مناقشتها	١٨ دقيقة	- الإلمام بأهمية التغذية الراجعة المستمرة ودورها في تطوير مهارات الفريق		أهمية التغذية الراجعة المستمرة في تطوير المهارات
	١٨ دقيقة			مراجعة
	٢٠ دقيقة			استراحة
				الموضوع الرئيسي: ٢. التطوير المستمر <u>ويشتمل على المواضيع الفرعية</u>
يناقش المدرّب إجابات المجموعات وتقدم تغذية راجعة	١٨ دقيقة	- تطوير مهارات المشركين في وضع خطط التطوير الفردي والجماعي		وضع خطط التطوير الفردي والجماعي
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تعزيز فهم المشاركين لأهمية التعلم المستمر والتطوير المهني في مجال المبيعات		أهمية التعلم المستمر والتطوير المهني في مجال المبيعات

تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تحديد وتطبيق استراتيجيات فعالة للحفاظ على التحفيز والتقدم المهني	استراتيجيات للحفاظ على التحفيز والتقدم المهني
تجميع الإجابات ومناقشتها	١٨ دقيقة	- تمكين المشاركين من مراجعة وتحديث أهداف المبيعات استجابةً للتغيرات في السوق	مراجعة وتحديث أهداف المبيعات بناءً على التغيرات في السوق
	١٨ دقيقة		مراجعة
	٢٠ دقيقة		استراحة