

تطوير ثقافة المبيعات الناجحة

لمحة عامة

إن إنشاء ثقافة المبيعات الصحيحة يعتبر عنصراً جوهرياً في سبيل نجاح الشركات، فبينما يسعى العديد من قادة المبيعات إلى الوصول لأعلى مستوى أداء لفرقهم؛ إلا أن ثقافة المبيعات هي ما يحقق الكفاءة والفعالية المستدامة، لذا نجد أن قادة ومدراء المبيعات يسعون إلى إنشاء ثقافة مبيعات إيجابية تساعد على تعزيز التعلم والنمو والتطوير والأداء العالي والتنفيذ وتحقيق التناغم الداخلي. تتناول هذه الدورة التدريبية كيفية تطوير ثقافة المبيعات الناجحة، وكيفية اكتساب وتطوير المهارات اللازمة ليتمكن الموظفون من تحسين قدراتهم على البيع، وتعزيز ثقتهم بأنفسهم وتقديرهم لذاتهم والتي تعتبر من السمات الأساسية لنجاح ثقافة المبيعات.

المنهجية

تستخدم هذه الدورة التدريبية استبيانات التقييم الذاتي التي تسعى إلى مساعدة المشاركين على استكشاف مستوى قدراتهم في مجال المبيعات، وكيف يمكنهم المساهمة في إنشاء ثقافة مبيعات ناجحة، كما تستخدم الدورة عدداً من دراسات الحالات، وتمارين الفريق العملية، والتمارين الفردية، والنقاشات الجماعية

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من :
شرح علم وفن ثقافة المبيعات الناجحة
التحول إلى موقف المبيعات في العمل وبناء بيئة عمل منتجة
زيادة إنتاجية العمل والتحفيز من خلال تبني مهارات البيع الأساسية
استغلال فوائد ثقافة المبيعات الناجحة
تقليل الضغوط المرتبطة بثقافة المبيعات وتحقيق التوازن الصحي بين الحياة المهنية والشخصية

الفئات المستهدفة

تستهدف هذه الدورة التدريبية موظفي المبيعات والخدمة والدعم على جميع المستويات الذين يرغبون في فهم كيف يمكن لثقافة المبيعات الناجحة أن تزيد من إنتاجية العمل والرضا الوظيفي والتحفيز، كما تستهدف الدورة جميع الأفراد الذين يودّون تحسين علاقاتهم مع المتعاملين الداخليين والخارجيين على المستويين الشخصي والمهني.

الكفاءات المستهدفة

إنتاجية العمل
تحفيز الموظفين
موقف المبيعات
الثقة بالنفس
تقدير الذات
بناء علاقات مهنية أقوى وأكثر صحة
إدارة الضغوطات
المنافسة الصحية
التقدير والتعليقات البناءة
تدريب المبيعات
مشاركة النجاح
التعلم من الفشل

فهم ثقافة المبيعات عالية الأداء

تعريف ثقافة المبيعات
العوامل التي تدعم ثقافات المبيعات الناجحة
نشاط - تقييم مكان العمل
تحديد التوجّه الصحيح
ما هي غايتنا؟
تقييم العقلية

شروط ومحاذير سلوكيات البيع
العمل من خلال الإيجابيات
العمل من خلال السلبيات
أسرار ثقافة المبيعات الناجحة
ما الذي يمكن أن نتعلمه من ثقافات المبيعات عالية الأداء؟
مراجعة أساسيات المبيعات والبيع الاجتماعي
التأمل الذاتي: الممارسات الفعّالة وغير الفعّالة؟
دراسة حالة في ثقافات المبيعات الناجحة

تبني موقف مثابر في المبيعات

أهمية التوافق الشخصي
نشاط - التقييم الشخصي
التفكير - التنفيذ - الشعور بالمواءمة
اليقظة: قوة الحديث الذاتي
النشاط مقابل السلبية
إيجاد طريقنا في إنشاء ثقافة مبيعات ناجحة
خطوات فعّالة في تبني موقف مثابر 7
طرق تعزيز الثقة بالنفس وتقدير الذات
ما الذي يمكن أن نتعلمه من موظفي المبيعات الناجحين؟
دراسة حالة في موقف المبيعات الناجحة

ثقافات المبيعات وأداء الشركة

مجموعة أدوات المبيعات: التدريب والأدوات والدعم
ثقافات المبيعات الناجحة والأسلوب التحفيزي لإدارة المبيعات
ركائز النجاح للمدير/ فريق المبيعات
توقعات المبيعات والتقدير والتعليقات البناءة
نظم المكافآت ومنهجية الجزرة والعصا - الحقائق والمفاهيم الخاطئة

دور تدريب المبيعات في تعزيز ثقافة مبيعات صحية
ثقافات المبيعات والمؤسسة المتفاعلة
ممارسات وقواعد إشراك المبيعات في مختلف المناسبات
الإيجابية في العمل - امتياز قيادي
أهمية المتعة في بيئة المبيعات
دراسة حالة في قيادة المبيعات الفعّالة

فوائد ثقافة المبيعات - مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات

مواءمة الأهداف المؤسسية
زيادة الحافز والإنتاجية والعوائد
سعادة الموظفين وإسعاد المتعاملين
تصعيد مستويات الطاقة والتفاؤل
التمكين الفعال واتخاذ القرارات بشكل أفضل
مؤسسة التعلم المستمر

العمل من خلال ضغوط ثقافات المبيعات عالية الأداء

كيف تتعامل ثقافات المبيعات الناجحة مع التوتر
قراءة وفهم مسببات التوتر
قيمة تعاون الفريق ودعمه عند التعامل مع التوتر
تقنيات لإدارة الإجهاد أثناء فترات التوقف