

A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper features a hand-drawn diagram with the word "STRATEGY" at the top, a pie chart, and the words "GOAL" and "ANALYSIS". The people are pointing at and discussing the diagram. The background is a dark, textured wall.

الإسكندنافية للتدريب

مركز الأكاديمية



Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5 P.O.BOX : 13224



دورة: إدارة المبيعات باستخدام قواعد بيانات التقارير البيعية

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-772	ابها	قاعة فندقية	2026-02-01	2026-02-05	SR 8950	25	العربية -

أهداف الدورة التدريبية

- تمكين المشاركين من إدارة العملية البيعية بسهولة ويسراً، 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، ومقترناته لتطوير عمله.
- تحث رجال البيع على تخطيط ومراجعة عمله بصفة دورية.
- تحث رجال البيع على تخطيط ومراجعة عمله بصفة دورية.
- تقديم بيئة عمل ملائمة لرجال البيع، خاصة في حالات اللامركزية والانتشار الجغرافي، وكثرة عدد رجال البيع، وقياسهم بأعمال بيعية غير نمطية (كما في حالة بيع السلع المعمرة مثل).
- فهم مناهج تحديد الأهداف البيعية ومتابعة تحققها لدى فرق وأفراد المبيعات.
- تناول أحد 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 لفترات القادمة.

محتوى الدورة التدريبي



مفهوم وطبيعة إدارة الأداء البيعي.

المهارات الإدارية لمديري 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 وأهمية 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 التقارير.

مهارات إعداد التقارير.

تطبيق عملي على برنامج Access .



مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب.

أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الأسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة



Scandinavian Academy

Training Center



00966112695229



info@scandinavianacademy.co



المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
P.O.BOX : 13224 | 5