مركز الأكاديمية
الإسكندنافية للتدريب

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

دورة: إدارة المبيعات باستخدام قواعد بيانات التقارير البيعية

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
MCC-772	الرياض	قاعة فندقية	2025-08-17	2025-08-21	SR 8950	العربية ـ 25

أهداف الدورة التدريبية

- 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 الدورة التفصيلية

- تقديم بيانات تفصيلية إلى المسئولين، 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 الدورة 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 .

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 خصيصًا 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 البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

SCANDINAVIAN ACADEMY

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