

مسمى البرنامج

العمولات والأهداف البيعية

❖ أهداف البرنامج

- تمكين المشاركين من فهم آليات تصميم أنظمة العمولات والحوافز البيعية وفق أفضل الممارسات.
- تطوير مهارات إعداد الأهداف البيعية وربطها بالاستراتيجيات التسويقية للمؤسسة.
- إكساب المشاركين القدرة على تحفيز فرق المبيعات من خلال أنظمة عمولات فعالة وعادلة.
- تعزيز مهارات تحليل الأداء البيعي وقياس تحقيق الأهداف.
- تمكين المشاركين من إعداد خطط تحفيزية تدعم زيادة المبيعات وتحسين الإنتاجية.
- تحسين القدرة على استخدام البيانات والتقارير البيعية في اتخاذ القرارات الاستراتيجية.

مدة البرنامج

3 أيام .

الفئة المستهدفة

- مدراء المبيعات والتسويق
- موظفو المبيعات وخدمة العملاء

❖ محاور البرنامج التدريبي

- مفاهيم وأسس إدارة المبيعات الحديثة:**
 - دور إدارة المبيعات في تحقيق الأهداف المؤسسية
 - العلاقة بين الاستراتيجية التسويقية والأداء البيعي
 - عناصر نجاح منظومة المبيعات الفعالة
- تصميم أنظمة العمولات والحوافز البيعية:**
 - أنواع أنظمة العمولات وآليات تطبيقها
 - ربط العمولات بمؤشرات الأداء البيعي
 - تحقيق التوازن بين تحفيز الموظفين وتحقيق الربحية
- إعداد الأهداف البيعية والتخطيط للمبيعات:**
 - أساليب تحديد الأهداف البيعية الواقعية
 - إعداد الخطط البيعية وربطها بخطط التسويق
 - توزيع الأهداف على فرق العمل ومتابعتها تنفيذها
- تحليل الأداء البيعي وقياس النتائج:**
 - استخدام مؤشرات قياس الأداء البيعي
 - تحليل البيانات والتقارير البيعية
 - تحديد نقاط القوة وفرص التحسين في الأداء
- تحفيز وإدارة فرق المبيعات:**
 - استراتيجيات تحفيز مندوبي المبيعات
 - إدارة الأداء وتقديم التغذية الراجعة
 - تطوير مهارات فرق المبيعات وتحقيق التميز
- التقنيات الرقمية وتحليل بيانات المبيعات:**
 - استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء CRM
 - توظيف التحليلات الرقمية في تطوير الأداء البيعي
 - أتمتة عمليات متابعة المبيعات وتحليل النتائج