



Mec
MEC For Consultation & Training
ميك للاستشارات والتدريب

Online

اخصائي تطوير بيئة الاعمال المعتمد

مدخل عام

يهدف البرنامج التدريبي إلى التعرف على الأدوات والتقنيات اللازمة لتطوير عمل جديد، لما لذلك من دور أساسي في تحسين أداء المبيعات والأرباح.

كما يتناول طرق تحقيق أقصى قدر من الربحية للشركة من خلال تعزيز العلاقات مع الأشخاص المحتملين وصانعي القرار الرئيسيين في السوق. سيكتسب أخصائيو تطوير الأعمال كل ما يحتاجون إليه لإنشاء وتنفيذ حملات ترويجية لتشجيع فرص الشركة في السوق وتصميم خيارات مبتكرة لزيادة المبيعات.

مكتسبات المشاركين من البرنامج

تزويد المشاركين بالمهارات تحديد الوظائف الرئيسية وأفضل الممارسات في مجال تطوير الأعمال
تزويد المشاركين بالمعارف حول تعريف العمليات التجارية لتناسب مع متطلبات السوق والعملاء المتغيرة
تزويد المشاركين بالمعارف حول أهمية تسويق المبيعات بشكل واضح ومميز لتهدئة حدة المنافسة (القيمة المقترحة أو العرض)

تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتصميم واستخدام النسب المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية لقياس فعالية العمليات
تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لاستخدام القيادة وأساليب التفاوض والعروض الفعالة للاستفادة من أعمالهم وقيادة فريق حسابات العملاء بشكل ناجح

المستفيدين من البرنامج

- مندوبي ومشرفي المبيعات
- المدراء ومدراء حسابات العملاء
- الموظفين الراغبون في تطوير أنفسهم ومهاراتهم بشكل احترافي
- الأخصائيين المهنيين

17 Gameat El-Dewal Al-Arabia St. Elmohandseen

002 02 33058752 / 02 33058751

002 01066682998 / 01027778055

info@mec4con.com

www.mec4con





المحاور الرئيسية

المحور الاول : تطوير الأعمال: نظرة عامة وأفضل الممارسات

- تطوير الأعمال: التعريف والنطاق
- تحليل حساب العملاء وكفاءتهم: لمحة عامة
- إدارة حساب العملاء الجدد وتطوير الأعمال
- فهم نموذج سلم البيع والشراء
- تصنيف العميل: بناء الملف الشخصي المثالي للعميل
- فهم العملاء والحصول على ولائهم
- عملية تخطيط الأعمال
- من خلال عملية تخطيط الأعمال: STAR
- التحليل الاستراتيجي
- الأهداف والغايات
- الأنشطة
- التحقق من الواقع
- القيام باستبيانات حول العملاء لتحديد معايير الخدمة الهامة
- إعداد خطة تنمية حساب العملاء
- بناء العلاقات مع العملاء F.O.R.M

المحور الثاني : إعادة تعريف عملياتك للحصول على نتائج استثنائية

- مراجعة عملية البيع
- عملية البيع
- معرفة الوظيفية للمنتج / الخدمة / الشركة
- نقاط البيع الفريدة / المميّزة
- نموذج تحليل المبيعات المنافسة
- إعادة هندسة عملية البيع التي يقوم بها فريقك لتجنب خلط مفاهيم العمل
- عملية البيع المبنية على القيمة المضافة
- إطار بسيط لتطوير الأعمال الجديدة
- إنشاء ونشر أدوات مميّزة
- صديقك المفضّل: الهاتف
- إنشاء مدونة قواعد تركّز على العميل (نموذج DART)
- تصميم وتنفيذ مؤشرات الأداء الرئيسية
- إنشاء بطاقة الأداء المتوازن (تدقيق الأداء)

المحور الثالث : مهارات التفاوض الفعالة

- تعريف التفاوض

17 Gameat El-Dewal Al-Arabia St. Elmohandseen

002 02 33058752 / 02 33058751

info@mec4con.com

002 01066682998 / 01027778055

www.mec4con





Mec
MEC For Consultation & Training
ميك للاستشارات والتدريب

- بعض فلسفات التفاوض
- الفرق بين الإقناع والتفاوض
- المراحل الخمس لعملية التفاوض
- القواعد الهامة في عملية التفاوض
- مراحل اتخاذ قرار الشراء
- إنشاء الأهمية النسبية للميزات
- التأثير على معايير اتخاذ القرار
- تحليل نقاط الضعف
- ورشة عمل: استكمال خطة التفاوض
- **المحور الرابع : بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال**
- مراحل تشكيل الفريق
- بناء فريق عالي الأداء
- تحديد أدوار الفريق
- مزيج العوامل المحفزة للفريق
- الإدارة مقابل القيادة
- ممارسات القادة القدوة (الممارسات الصناعية)
- **المحور الخامس : كتابة العروض الفعالة**
- كتابة العروض النموذجية
- نصائح حول التنسيق وأساليب كتابة العروض الفعالة
- عملية إعداد العروض الناجحة
- ورشة عمل: كتابة العرض الخاص بك

17 Gameat El-Dewal Al-Arabia St. Elmohandseen

002 02 33058752 / 02 33058751

info@mec4con.com

002 01066682998 / 01027778055

www.mec4con

