



ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

أعداد مديري التسويق والمبيعات

فكرة الدورة

تتزايد الحاجة إلى مديري تسويق ومبيعات قادرين على الجمع بين الرؤية التجارية، وفهم السوق، وإدارة الفرق، وتحويل الأهداف إلى نتائج قابلة للقياس. فلم تعد وظيفة المدير تقتصر على متابعة الحملات أو أرقام البيع، بل أصبحت تشمل تحليل الفرص، توجيه الأنشطة الميدانية والرقمية، بناء خطط عمل واقعية، وتعزيز التنسيق بين التسويق والمبيعات لخدمة نمو المنظمة.

يركز هذا البرنامج من AINFCT على إعداد مديري التسويق والمبيعات من خلال بناء فهم متكامل لدور المدير في التخطيط، التنفيذ، المتابعة، وقيادة فرق الأداء التجاري. ويتناول البرنامج مفاهيم إدارة السوق والعملاء، صياغة الخطط التسويقية والبيعية، تطوير مؤشرات الأداء، إدارة قنوات البيع، وتحسين التواصل مع العملاء وأصحاب المصلحة. كما يمنح المشاركين أدوات عملية تساعدهم على تشخيص الأداء، معالجة فجوات التنفيذ، ورفع جاهزية فرقهم للتعامل مع المنافسة ومتغيرات السوق.

• يمثل البرنامج قيمة تطبيقية للمنظمات التي تسعى إلى بناء قيادة تجارية أكثر انضباطاً وارتباطاً بالنتائج.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل أدوار مدير التسويق والمبيعات.
- إعداد خطط تجارية قابلة للتنفيذ.
- تطوير آليات متابعة الأداء البيعي.
- تحسين التنسيق بين التسويق والمبيعات.
- قيادة فرق العمل نحو نتائج مستهدفة.
- استخدام مؤشرات الأداء في القرار.

منهجية الدورة

- مناقشات تفاعلية تربط المفاهيم بواقع المشاركين.
- تمارين تطبيقية لإعداد خطط تسويق ومبيعات مختصرة.
- تحليل حالات عملية حول إدارة الفرق والعملاء.
- أنشطة جماعية لتحسين اتخاذ القرار التجاري.
- نماذج عمل تساعد على متابعة الأداء بعد البرنامج.

أثر الدورة على المنظمة

- يمكن تعزيز الأداء التجاري المؤسسي من خلال:
- رفع جودة التخطيط التسويقي والبيعي.
 - تحسين متابعة نتائج الفرق التجارية.
 - تقليل فجوات التنفيذ بين الإدارات.
 - تعزيز قرارات النمو المبنية على البيانات.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- فهم مسؤوليات الإدارة التجارية المتكاملة.
- بناء خطط تسويق ومبيعات واقعية.
- إدارة فرق العمل بثقة أكبر.
- تحليل الأداء واتخاذ قرارات عملية.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج المهنيين الذين يشرفون على أنشطة التسويق أو المبيعات أو يستعدون لتولي أدوار إدارية في المجال التجاري. كما يفيد من يحتاجون إلى فهم عملي متوازن بين التخطيط والقيادة والمتابعة.

- مديرو ومشرفو التسويق.
- مديرو ومشرفو المبيعات.
- مسؤولو تطوير الأعمال والعلاقات التجارية.
- قادة الفرق التجارية حديثو التعيين.
- الموظفون المرشحون لمناصب إدارية تجارية.

اليوم الأول: دور مدير التسويق والمبيعات في بيئة الأعمال

- طبيعة العلاقة بين التسويق والمبيعات في المنظمة.
- مسؤوليات المدير التجاري في التخطيط والتنفيذ.
- تحليل السوق والعملاء والمنافسين من منظور إداري.
- تحديد فرص النمو ومناطق التحسين التجاري.
- المهارات الأساسية لقيادة الوظائف التسويقية والبيعية.

اليوم الثاني: التخطيط التسويقي والبيعي المتكامل

- تحويل الأهداف الاستراتيجية إلى خطط تسويق ومبيعات.
- تحديد الشرائح المستهدفة والقيمة المقترحة للعملاء.
- تصميم المزيج التسويقي الملائم لطبيعة السوق.
- بناء توقعات المبيعات وربطها بالموارد المتاحة.
- توزيع الأدوار والمسؤوليات داخل خطة العمل.

اليوم الثالث: إدارة فرق التسويق والمبيعات

- تحديد هيكل الفريق التجاري وأدواره التشغيلية.
- تحفيز فرق التسويق والمبيعات لتحقيق الأهداف.
- إدارة الاجتماعات التجارية ومتابعة الالتزامات.
- معالجة ضعف الأداء وبناء خطط التحسين.
- تعزيز التواصل الداخلي بين فرق التسويق والمبيعات.

اليوم الرابع: إدارة العملاء وقنوات البيع

- تصنيف العملاء وفق القيمة والاحتياج وفرص النمو.
- إدارة رحلة العميل من التوعية إلى الاحتفاظ.
- اختيار قنوات البيع والتواصل المناسبة.

- تحسين تجربة العميل في نقاط الاتصال المختلفة.
- التعامل مع الاعتراضات والمفاوضات التجارية بفعالية.

اليوم الخامس: قياس الأداء والتحسين المستمر

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية للتسويق والمبيعات.
- تحليل نتائج الحملات والأنشطة البيعية.
- إعداد تقارير متابعة عملية للإدارة.
- استخدام البيانات في تصحيح المسار التجاري.
- إعداد خطة تطبيقية لتحسين أداء الفريق.

course_daily_schedule

يمتد البرنامج لمدة 5 أيام تدريبية، بواقع 4 ساعات يومياً. يتضمن كل يوم جلسات شرح مركزة، مناقشات تطبيقية، تمارين قصيرة، وتحليل مواقف عملية مرتبطة بإدارة التسويق والمبيعات. ويمكن توزيع الوقت اليومي بين عرض المفاهيم، تطبيقات فردية وجماعية، مراجعة النتائج، وتلخيص الدروس المستفادة بما يدعم نقل المعرفة إلى بيئة العمل.

course_assessment

يتم تقييم المشاركين من خلال التفاعل أثناء الجلسات، التمارين التطبيقية، المشاركة في تحليل الحالات، وإعداد مخرجات عملية مرتبطة بخطة التسويق والمبيعات. يحصل المشاركون في نهاية البرنامج على شهادة حضور أو إتمام صادرة من AINFCT وفق متطلبات الحضور والمشاركة المعتمدة.

course_key_competencies

- التخطيط التجاري المتكامل.
- قيادة فرق التسويق والمبيعات.
- تحليل السوق والعملاء.
- إدارة الأداء البيعي.
- تحسين تجربة العميل.
- اتخاذ القرار التجاري.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر
201152466358+
info@ainfct.com
ainfct.com

رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد
training@ainfct.com
ainfct.com