

مهارات البيع وإدارة المبيعات

Sales skills and sales management

مهارات البيع وإدارة المبيعات هي من العناصر الأساسية لتحقيق النجاح التجاري للشركات. تهدف المادة إلى تطوير قدرات الطلاب في فهم عمليات البيع، استراتيجيات التفاوض، بناء العلاقات مع العملاء، وإدارة فرق المبيعات بكفاءة. كما تسلط الضوء على أهمية البيانات والتكنولوجيا في تحسين أداء المبيعات.

توصيف المقرر:

"مهارات البيع وإدارة المبيعات" هو مقرر يُركّز على الأسس النظرية والعملية للعمليات البيعية وإدارة فرق المبيعات. يناقش المقرر استراتيجيات البيع، مهارات التفاوض، تطوير العلاقات مع العملاء، وتحليل السوق. كما يغطي موضوعات مثل تخطيط المبيعات، إدارة الأداء، واستخدام التكنولوجيا في تعزيز فعالية المبيعات.

أهداف المقرر:

1. تعريف الطلاب بمفهوم عمليات البيع ودورها في تحقيق أهداف الشركات.
2. تعليم الطلاب مهارات التفاوض والإقناع اللازمة لإتمام الصفقات.
3. تعزيز قدرات الطلاب في بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
4. تقديم فهم شامل لاستراتيجيات إدارة فرق المبيعات وتحقيق الأهداف البيعية.
5. تمكين الطلاب من استخدام البيانات والتكنولوجيا لتحسين كفاءة المبيعات.
6. تعريف الطلاب بأسس تخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات في الأسواق المتغيرة.

المخرجات المتوقعة:

بنهاية هذا المقرر، من المتوقع أن يكون الطلاب قادرين على:

1. فهم العمليات البيعية وكيفية تنفيذها بكفاءة.
2. تطبيق مهارات التفاوض والتواصل لتحقيق الصفقات الناجحة.
3. بناء علاقات إيجابية ومستدامة مع العملاء.
4. تخطيط وإدارة فرق المبيعات لتحقيق أهداف المبيعات.
5. تحليل بيانات السوق واتخاذ قرارات بيعية مستنيرة.
6. استخدام التكنولوجيا لتعزيز أداء عمليات البيع وتحقيق التميز التنافسي.