

الإدارة الناجحة في المبيعات

مقدمة

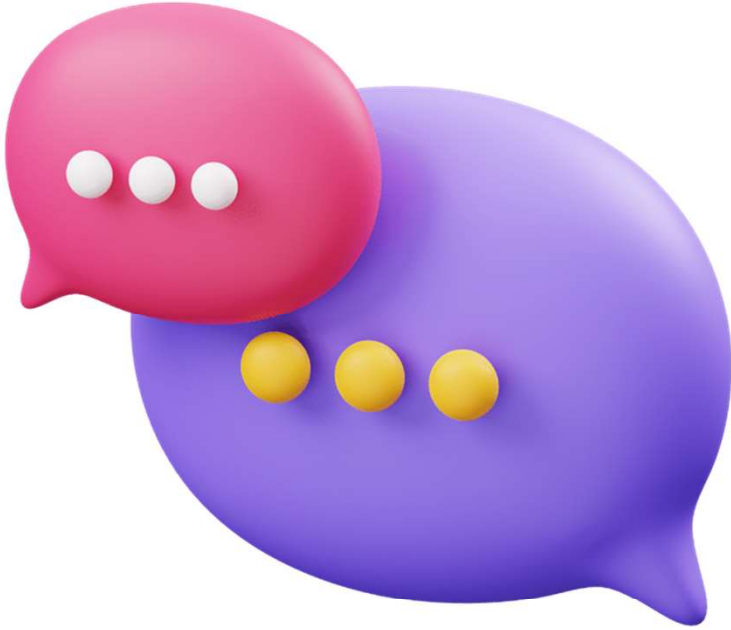


تُعَدُّ إدارة فريق المبيعات من أكثر التحديات التي يواجهها مدير المبيعات. إذ يتطلب الأمر القدرة على قيادة وتحفيز فريق متنوع من الأفراد لتحقيق أهداف المبيعات والنمو المستدام في الأعمال التجارية. تمثل المبيعات الجيدة العمود الفقري لنجاح أي منظمة، ومن هنا يأتي دور مدير المبيعات الحاسم في تحقيق أهداف الشركة ورضا العملاء.

فعالية التعارف

يطلب المدرب من كل مشارك أن يذكر اسمه و مهنته ، ويجب علي التساؤل الآتي :

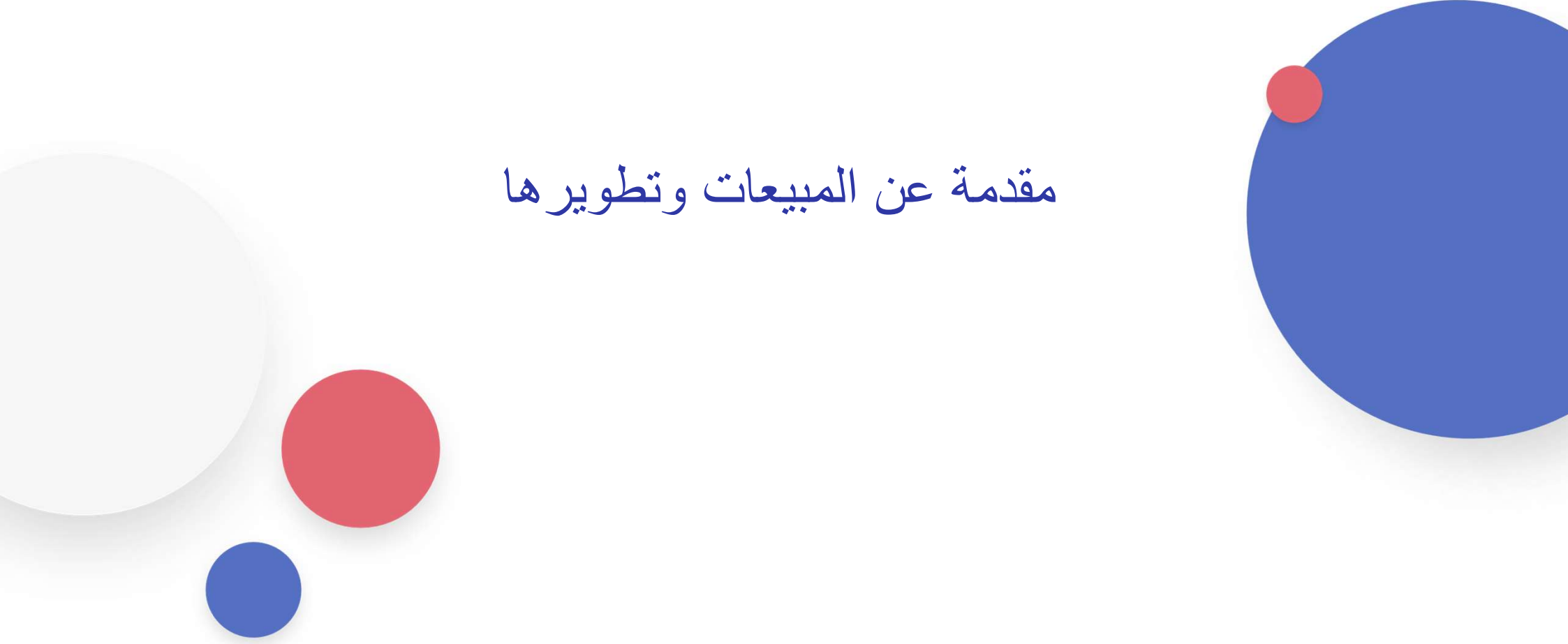
"ماذا لو لم أكن في قاعة التدريب الآن !!.. ما الأعمال التي كان من المفترض أن أقوم بها في هذه اللحظة عملياً أو اجتماعياً ؟ "



10 دقائق



مقدمة عن المبيعات وتطويرها



أولاً: مدخل إلى المبيعات

والمبيعات هي:

هي عملية تبادلية بين البائع والمشتري يحصل عليها البائع مبلغ مادي بمقابل إعطاء العميل ما يحتاجه من منتج أو خدمة. والمبيعات هي جوهر أساسي في الشركة فبها تحقق الأرباح وتزيد نسبة المبيعات.

إدارة المبيعات:

نعني بها: مجموعة من الأفراد يعملون على تحقيق أو إنجاز أهداف حددها مسبقاً، وتتمثل في إيجاد الحلول للمشاكل من خلال إنجاز وظائفها الأربعة: التخطيط، التنظيم، القيادة، الرقابة.

مجالات المبيعات:

من حيث التواجد:

البيع المباشر: وهي التي تكون مباشرة بين الطرفين البائع والمشتري سواء أكان البيع قائم داخل المتجر أو خارجه.

البيع غير المباشر: وهي التي تكون بطريقة غير مباشرة عن طريق الاتصال الهاتفي أو مواقع الويب أو عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي.

من حيث المردود المادي:

- البيع براتب ثابت وعمولة إضافية تقدمها المنشأة عند تحقيق الهدف المحدد من قبلهم وفي حال عدم تحقيق الهدف لا يحصل الموظف على العمولة.
- البيع براتب ثابت + نسبة على كل منتج يتم بيعه ويتم تحديد النسبة من قبل المنشأة.
- البيع بعمولة دون راتب ثابت، ويتم تحديد العمولة بالتراضي بين الطرفين وغالبًا لا تكون بوظيفة رسمية بل بعمل حر.

إيجابيات مجال المبيعات:

- العوائد المادية الجيدة.
- توسيع شبكة العلاقات مع العملاء.
- تطوير المهارات بشكل مستمر.
- مهام العمل واضحة وغير متشعبة.
- امتلاك مهارات عالية جدًا كمهارة التفاوض والذكاء العاطفي والتي لا يمتلكها معظم الموظفين في المجالات الأخرى.
- التطور الوظيفي وصعود السلم من البائع وحتى مدير المبيعات.

سلبيات مجال المبيعات:

- الجهد العالي المتطلب للوظيفة.
- قدرت التحمل وامتلاك الغضب في التعامل مع شرائح معينة من العملاء.
- وجود الهدف الوظيفي وتحقيقه كل شهر أو نصف سنة أو سنوي مرهق ويحتاج إلى وضع خطط وإيجاد حلول لتحقيقه.
- الأمان الوظيفي غير مستقر وخاصة من يعمل بعمولة أو نسبة دون راتب ثابت.
- يعتمد حجم الراتب على حجم المبيعات وتحقيق الأهداف البيعية.

ثانياً: دور مدير المبيعات

مدير المبيعات هو المسؤول عن إدارة فريق المبيعات في منظمة أو شركة، وهو الشخص الذي يقود ويشرف على عملية بيع المنتجات أو الخدمات وتحقيق أهداف المبيعات المحددة. يعتبر مدير المبيعات من أهم الأشخاص في أي شركة أو مؤسسة تجارية، حيث يلعب دوراً حاسماً في تحقيق النمو والربحية.

المهارات الواجب توافرها في مدير المبيعات

مهارات التحليل والتخطيط

مهارات القيادة

مهارات الإدارة الزمنية

مهارات التواصل

مهارات التفاوض



المهارات الواجب توافرها في مدير المبيعات

مهارات التدريب والتطوير

مهارات حل المشكلات

معرفة بالمنتجات أو الخدمات

القدرة على التحفيز

الالتزام بالجودة والخدمة



دور مدير المبيعات يعتبر من الأدوار الحيوية في أي شركة تعمل في مجال المبيعات وتسويق المنتجات أو الخدمات. يقوم مدير المبيعات بتحديد الاستراتيجيات والخطط اللازمة لتحقيق أهداف المبيعات وتحقيق النمو المستدام للشركة. ويتمثل دور مدير المبيعات في :

وضع الاستراتيجيات:

✓ يقوم مدير المبيعات بوضع استراتيجيات مبيعات محكمة ومناسبة للشركة، وذلك بناءً على دراسة السوق والمنافسة وتحليل احتياجات العملاء.

إدارة فريق المبيعات:

✓ يقوم مدير المبيعات بإدارة فريق المبيعات وتوجيههم وتحفيزهم لتحقيق أهداف المبيعات وتطوير مهاراتهم.

تدريب المبيعات:

✓ يقوم مدير المبيعات بتدريب أعضاء فريق المبيعات وتطوير قدراتهم ومهاراتهم في مجال المبيعات.

متابعة الأداء:

✓ يقوم مدير المبيعات بمتابعة أداء فريق المبيعات وتقييم أداء كل منهم بشكل دوري للتأكد من تحقيق الأهداف وتحسين الأداء.

تطوير العمليات:

✓ يعمل مدير المبيعات على تطوير العمليات التجارية وتحسينها لتحقيق أفضل النتائج وزيادة الإيرادات.

التواصل مع العملاء:

✓ يقوم مدير المبيعات بالتواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين لفهم احتياجاتهم وتلبية متطلباتهم.

تحليل السوق:

✓ يقوم مدير المبيعات بتحليل السوق ومتابعة التغييرات التي تحدث فيها لتحديد الفرص الجديدة لتحقيق المزيد من المبيعات.

إعداد التقارير:

✓ يقوم مدير المبيعات بإعداد التقارير الدورية عن أداء فريق المبيعات ونتائجهم وتقديمها للإدارة التنفيذية لاتخاذ القرارات المناسبة.

العمل على تحسين العمليات:

✓ يسعى مدير المبيعات باستمرار لتحسين العمليات التجارية والمبيعاتية لتحقيق أفضل النتائج وتحقيق النمو المستدام للشركة

أخلاقيات مدير المبيعات

الاهتمام بالجودة والخدمة

النزاهة والصدق

المساءلة والشفافية

احترام العملاء والموظفين

التفكير الإيجابي وتحفيز الفريق

الالتزام بالقوانين والأنظمة

الاحتفاظ بالسرية والمعلومات الحساسة



مناقشة دور مدير المبيعات

- برأيك كيف يمكن لمدير المبيعات تحسين العمليات ناقش ذلك بخطوات عملية



20 دقيقة



الفيديوهات

قم بمسح الكود او الضغط علي اللينك لمشاهدة
الفيديو

<https://www.youtube.com/watch?v=sIMkyKzoBbs>



استراحة



تخطيط المبيعات

ثالثاً: تطوير استراتيجيات المبيعات

إن بناء استراتيجية مبيعات واضحة ومحددة هو الطريق الأمثل لتحقيق نمو مستمر. وإذا بنيت استراتيجية مبيعات صحيحة فسوف تضع شركتك على أول طريق النجاح، أما إذا اخترت العمل بدون استراتيجية مبيعات فأنت تعرض شركتك للفشل.

ما هي استراتيجية المبيعات؟

تُعد استراتيجية المبيعات المحرك الرئيس لقدرة الشركة على المنافسة وتحقيق الأرباح. وهي تمثل خطة عملية لاستقطاب زبائن جدد، وتطوير المبيعات للزبائن الحاليين. وبغض النظر عن عدد فريق المبيعات لديك وبصفة عامة، تتضمن استراتيجية المبيعات السوق المستهدف، ومواصفات الزبون المثالي

تتضمن الاستراتيجية الاتي

معرفة المنافسة

تحديد الأسواق

تحليل الاتجاهات

وضع أساليب للبيع

بقاء المنظمة

