

ساعة		12		مسمى الدورة الإدارة الناجحة في المبيعات		
التقييم	نطء التدريب	الأدوات او الأسلوب المستخدمة	الزمن	المواضيع	اهداف الوحدة	الوحدة
تقييم ١	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	تنمية فريق المبيعات	أن يمكن المشارك بعد الوحدة الأولى من تحديد على الأقل ٣ مهام لمدير المبيعات في الشركات	طرق إدارة العملية التجارية
	متزامن	التعاوني	10	تنمية فريق المبيعات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	تنمية فريق المبيعات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	تنمية فريق المبيعات		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	إدارة العملية التجارية		
			30	استراحة		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	إدارة العملية التجارية		
	متزامن	التعاوني	10	إدارة العملية التجارية		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	إدارة العملية التجارية		
	متزامن	أسلوب واستراتيجيات التفاوض				
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	أساليب واستراتيجيات التفاوض		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	أساليب واستراتيجيات التفاوض		
			30	استراحة		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	أساليب واستراتيجيات التفاوض		
تقييم ٢	متزامن	التعاوني	15	نشاط ا	ان يمكن المشارك بعد الوحدة الأولى من اختيار الفرق بين البيع المباشر والبيع غير المباشر من حيث طريقة التواصل والتفاعل مع العملاء	تحليل البيانات ٩ التحسين
	متزامن	أسلوب الحوار	15	نقاش ا		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	توجيه وتطوير المبيعات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	توجيه وتطوير المبيعات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	توجيه وتطوير المبيعات		
			30	استراحة		
	متزامن	التعاوني	10	توجيه وتطوير المبيعات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	تحليل البيانات واتخاذ القرارات		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	تحليل البيانات واتخاذ القرارات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	تحليل البيانات واتخاذ القرارات		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	تحليل البيانات واتخاذ القرارات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	التحليل الاستراتيجي لتحسين المبيعات		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	التحليل الاستراتيجي لتحسين المبيعات		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	التحليل الاستراتيجي لتحسين المبيعات		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	التحليل الاستراتيجي لتحسين المبيعات		
		٣٦٠		مجموع الدقائق		

التقييم	نط التدريب	الأدوات او الأساليب المستخدمة	الزمن	المواضيع	اهداف الوحدة	الوحدة
القييم ٢	متزامن	أسلوب العصف الذهني	15	نشاط ا	أن يتمكن المشارك بعد الوحدة الثانية من ايصال على الاقل ٣ مفاهيم في التواصل و الفعال و التحفيز	
	متزامن	التعاوني	15	نقاش ا		
	متزامن	أسلوب الحوار	15	نشاط ٢		
	متزامن	أسلوب الحوار	15	نقاش ٢		
			30	استراحة		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	تواصل فعال وبناء علاقات قوية		
	متزامن	التعاوني	10	تواصل فعال وبناء علاقات قوية		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	تواصل فعال وبناء علاقات قوية		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	تواصل فعال وبناء علاقات قوية		
			30	استراحة		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	التحفيز وتعزيز الاداء		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	التحفيز وتعزيز الاداء		
	متزامن	التعاوني	10	التحفيز وتعزيز الاداء		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	التحفيز وتعزيز الاداء		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه		
	متزامن	التعاوني	10	سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه		
			30	استراحة		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه		
	متزامن	أسلوب الحوار	10	سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	15	نشاط ا		
	متزامن	التعاوني	15	نقاش ا		
	متزامن	أسلوب الحوار	15	نشاط ٢		
	متزامن	أسلوب العصف الذهني	15	نقاش ٢		
			30	استراحة		
			٣٦٠	مجموع الدقائق		