

				مسمى الدورة		
ساعة		12		الإدارة الناجحة في المبيعات		
التقييم	نمط التدريب	الأدوات او الأساليب المستخدمة	الزمن	المواضيع	اهداف الوحدة	الوحدة
تقييم ١	متزامن	أسلوب العصف الذهني	10	تنمية فريق المبيعات	أن يتمكن المشاركون بعد الوحدة الاولى من تحديد على الاقل 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 الحوار	10	أساليب 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		
	متزامن	التعاوني	15	نشاط ١		
	متزامن	أسلوب الحوار	15	نقاش ١		
	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		

الوحدة	اهداف الوحدة	المواضيع	الزمن	الأدوات او الأساليب المستخدمة	نمط التدريب	التقييم
	أن يتمكن المشاركون بعد الوحدة الثانية من إيصال على الأقل ٣ مفاهيم في التواصل بما يناسبها	نشاط ١	15	أسلوب العصف الذهني	متزامن	التقييم ٢
		نقاش ١	15	التعاوني	متزامن	
		نشاط ٢	15	أسلوب الحوار	متزامن	
		نقاش ٢	15	أسلوب الحوار	متزامن	
		استراحة	30			
		تواصل فعال وبناء علاقات قوية	10	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		تواصل فعال وبناء علاقات قوية	10	التعاوني	متزامن	
		تواصل فعال وبناء علاقات قوية	10	أسلوب الحوار	متزامن	
		تواصل فعال وبناء علاقات قوية	10	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		استراحة	30			
		التحفيز وتعزيز الاداء	10	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		التحفيز وتعزيز الاداء	10	أسلوب الحوار	متزامن	
		التحفيز وتعزيز الاداء	10	التعاوني	متزامن	
		التحفيز وتعزيز الاداء	10	أسلوب الحوار	متزامن	
		سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه	10	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه	10	التعاوني	متزامن	
		استراحة	30			
		سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه	10	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		سمات مدير المبيعات المحفز لفريقه	10	أسلوب الحوار	متزامن	
		نشاط ١	15	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		نقاش ١	15	التعاوني	متزامن	
		نشاط ٢	15	أسلوب الحوار	متزامن	
		نقاش ٢	15	أسلوب العصف الذهني	متزامن	
		استراحة	30			
		مجموع الدقائق	٣٦٠			