€TRAINING

أخصائي تطوير الأعمال المعتمد

أخصائي تطوير الأعمال المعتمد

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يركز هذا البرنامج على الأدوات والتقنيات اللازمة لتطوير عمل جديد، لما لذلك من دور أساسي في تحسين أداء المبيعات والأرباح، كم تتناول طرق تحقيق أقصى قدر من الربحية للشركة من خلال تعزيز العلاقات مع الأشخاص المحتملين وصانعي القرار الرئيسيين في السوق، وسيكتسب أخصائيو تطوير الأعمال كل ما يحتاجون إليه لإنشاء وتنفيذ حملات ترويجية لتشجيع فرص الشركة في السوق وتصميم خيارات مبتكرة لزيادة المبيعات.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد الوظائف الرئيسية وأفضل الممارسات في مجال تطوير الأعمال.
- إدراك أهمية إعادة تعريف العمليات التجارية لتتناسب مع متطلبات السوق والعملاء المتغيرة.
- تسويق المبيعات بشكل واضح ومميز لتهدئة حدة المنافسة {القيمة المقترحة أو العرض}.
- تصميم واستخدام النسب المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية لقياس فعالية العمليات.
- استخدام القيادة وأساليب التفاوض والعروض الفعالة للاستفادة من أعمالهم وقيادة فريق حسابات العملاء بشكل ناجح.

الفئات المستهدفة:

- المدراء ومسؤولو تطوير الاعمال.
- مدراء حسابات العملاء الذين يرغبون في تطوير أنفسهم بشكل احترافي من خلال استغلال الفرص التجارية والاستفادة منها في تحسين إدارتهم ومهاراتهم.
- الأخصائيون المهنيون الذين يشكّل لهم كل العملاء المحتملين تحدياً من شأنه أن يدعم أدائهم وظائفهم.
- مندوبو المبيعات ومشرفو المبيعات.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاورالبرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

تطوير الأعمال "نظرة عامة وأفضل الممارسات":

- تطوير الأعمال "التعريف والنطاق".
- تحليل حساب العملاء وكفاءتهم "لمحة عامة".
- إدارة حساب العملاء الجدد وتطوير الأعمال.
- فهم نموذج سلم البيع والشراء.
- تصنيف العميل "بناء الملف الشخصي المثالي للعميل".
- فهم العملاء والحصول على ولائهم.

الوحدة الثانية:

عملية تخطيط الأعمال:

- عملية تخطيط الأعمال "STAR"
- التحليل الاستراتيجي.
- الأهداف والغايات.
- الأنشطة.
- التحقق من الواقع.
- القيام باستبيانات حول العملاء لتحديد معايير الخدمة الهامة.
- إعداد خطة تنمية حساب العملاء.
- بناء العلاقات مع العملاء "M.R.O.F".

الوحدة الثالثة:

إعادة تعريف عملياتك للحصول على نتائج استثنائية:

- مراجعة عملية البيع.
- عملية البيع.
- معرفة الوظيفة للمنتج / الخدمة / الشركة.
- نقاط البيع الفريدة / المميزة.
- نموذج تحليل المبيعات المنافسة.
- إعادة هندسة عملية البيع التي يقوم بها فريقك لتجنب خلط مفاهيم العمل.
- عملية البيع المبنية على القيمة المضافة.
- إطار بسيط لتطوير الأعمال الجديدة.
- إنشاء ونشر أدوات مميزة.
- صديقك المفضّل "الهاتف".
- إنشاء مدونة قواعد تركز على العميل {نموذج DART}.
- تصميم وتنفيذ مؤشرات الأداء الرئيسية.
- إنشاء بطاقة الأداء المتوازن {تدقيق الأداء}.

الوحدة الرابعة:

مهارات التفاوض الفعالة:

- تعريف التفاوض.
- بعض فلسفات التفاوض.
- الفرق بين الإقناع والتفاوض.
- المراحل الخمس لعملية التفاوض.
- القواعد الهامة في عملية التفاوض.
- مراحل اتخاذ قرار الشراء.
- إنشاء الأهمية النسبية للميزات.
- التأثير على معايير اتخاذ القرار.
- تحليل نقاط الضعف.
- ورشة عمل "استكمال خطة التفاوض".

الوحدة الخامسة:

بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال:

- مراحل تشكيل الفريق.
- بناء فريق عالي الأداء.
- تحديد أدوار الفريق.
- مزيج العوامل المحفزة للفريق.
- الإدارة مقابل القيادة.
- ممارسات القادة القدوة {الممارسات الصناعية}.

كتابة العروض الفعالة:

- كتابة العروض النموذجية.
- نصائح حول التنسيق وأساليب كتابة العروض الفعالة.
- عملية إعداد العروض الناجحة.
- ورشة عمل "كتابة العرض الخاص بك".