



دورة:
مهارات الحاسوب التي لأشخاص المبيعات

2025 - 12 - 8
لندن (المملكة المتحدة)
Landmark Office Space - Oxford



مهارات الحاسوب التي لأخصائي المبيعات

رمز الدورة: SM12579 تاريخ الإنعقاد: 8 - 12 ديسمبر 2025 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) -
رسوم الإشتراك: 5500 Euro

المقدمة

يجب على محترفي المبيعات في الوقت الحالي أن يكونوا ماهرين في استخدام التكنولوجيا لتحليل بيانات المبيعات وإدارة العلاقات مع العملاء والوصول إلى العملاء المحتملين عبر الإنترنت. يوفر هذا البرنامج التدريسي للمحترفين في المبيعات مهارات الحاسوب الآلي المتقدمة التي تعد أساسية للنجاح في بيئة المبيعات الحالية.

الأهداف

يهدف البرنامج التدريسي إلى تزويذ محترفي المبيعات بالمهارات التالية:

- المهارات المتقدمة في Excel لتحليل البيانات وإعداد التقارير.
- مهارات تصور البيانات والعرض لتوضيح بيانات المبيعات بفعالية.
- الإلمام بأنظمة إدارة العلاقات مع العملاء CRM لإدارة بيانات العملاء وتحسين العمليات المبيعات.
- فهم التقنيات المستخدمة في التسويق عبر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي للوصول إلى العملاء المحتملين.
- المعرفة بأفضل الممارسات في الأمان السيبراني وحماية بيانات العملاء والحد من التهديدات السيبرانية.

الكفاءات

عند الانتهاء من البرنامج التدريسي ، سيمكن متخصصو المبيعات من إظهار الكفاءات التالية:

- القدرة على تحليل بيانات المبيعات باستخدام وظائف ومعادلات Excel المتقدمة
- الكفاءة في تصوير البيانات وأدوات العرض لتوصيل بيانات المبيعات لأصحاب المصلحة
- القدرة على إدارة بيانات العملاء باستخدام نظام CRM وأتمتة عمليات البيع
- فهم وسائل التواصل الاجتماعي وتقييمات التسويق عبر الإنترنت للوصول إلى العملاء المحتملين
- معرفة أفضل ممارسات الأمان السيبراني وخصوصية البيانات لحماية بيانات العملاء والتخفيف من التهديدات السيبرانية

الجمهور المستهدف

تم تصميم البرنامج التدريسي لمحترفي المبيعات الذين يرغبون في تطوير مهارات الكمبيوتر لديهم.
البرنامج مناسب لمحترفي المبيعات من جميع المستويات ، بما في ذلك :

- مدير المبيعات.
- مدير المبيعات.
- ممثل المبيعات.

منهجيات

- سيتم تقديم البرنامج التدريسي من خلال مجموعة من المحاضرات والتمارين العملية ودراسات الحال.
- سيمكن المشاركون من الوصول إلى المواد التدريبية ، بما في ذلك الكتب وأدلة مقاطع الفيديو ، لتعزيز تعلمهم.
- يُتوقع من المشاركون المشاركة بنشاط في برنامج التدريب وإكمال التدريبات العملية لتطبيق معرفتهم.

محاور البرنامج التدريسي

مهارات Excel المتقدمة

- الأساسية والصيغ الوظائف: Excel
- الدالات والصيغ المتقدمة: VLOOKUP و PivotTables و وحدات الماكرو وما إلى ذلك.
- تقنيات تحليل البيانات المتقدمة: التحقق من صحة البيانات ، التنسيق الشرطي ، إلخ.
- مقدمة حول قوالب ووظائف Excel الإضافية
- تمارين عملية: إنشاء لوحة تحكم للمبيعات ، وتحليل بيانات المبيعات .

عرض البيانات والعروض التقديمية

- مقدمة حول أدوات عرض البيانات: BI Power و Tableau
- إنشاء مخططات ورسوم بيانية مؤثرة لبيانات المبيعات
- مبادئ التصميم للعروض التقديمية الفعالة
- أدوات وتقنيات لتقديم عروض جذابة
- تمارين عملية: إنشاء عرض تقديمي للمبيعات ، وتصور بيانات المبيعات .

أنظمة إدارة علاقات العملاء CRM

- مقدمة لأنظمة إدارة علاقات العملاء وأهميتها في المبيعات
- التنقل وتخصيص منصات CRM الشائعة: Salesforce و Hubspot وما إلى ذلك.
- أفضل الممارسات لاحفاظ على بيانات العملاء واستخدامها
- أتمتة عمليات البيع وسير العمل
- تمارين عملية: إعداد نظام CRM ، وإدارة بيانات العملاء .

وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق عبر الإنترنت

- مقدمة لمنصات التواصل الاجتماعي وعلاقتها بالمبيعات
- تقنيات استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للوصول إلى العملاء المحتملين
- مبادئ التسويق والإعلان عبر الإنترنت
- أدوات التحليلات لقياس فعالية جهود التسويق عبر الإنترنت
- تمارين عملية: إنشاء خطة تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي ، وتحليل مقاييس وسائل التواصل الاجتماعي .

الأمن السيبراني وخصوصية البيانات

- نظرية عامة على تهديدات الأمن السيبراني الشائعة وخروقات البيانات
- أفضل الممارسات لتأمين البيانات والحماية من التهديدات السيبرانية
- الامتثال للوائح خصوصية البيانات مثل القانون العام لحماية البيانات ، وقانون حماية خصوصية المستهلك CCPA
- تمارين عملية: تطبيق أفضل ممارسات الأمن السيبراني ، وتقدير ومعالجة مخاطر خصوصية البيانات.