Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

مهارات الحاسب الآلي لأخصائي المبيعات

28 يوليو - 1 أغسطس 2025

كوالالمبور (ماليزيا)

مهارات الحاسب الآلي لأخصائي المبيعات

رمز الدورة: SM12579 تاريخ الإنعقاد: 28 يوليو - 1 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5500

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 التدريبي للمحترفين في المبيعات مهارات الحاسب الآلي المتقدمة التي تعد أساسية للنجاح في بيئة المبيعات الحالية.

الأهداف

يهدف البرنامج التدريبي إلى تزويد 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 المبيعاتية.
- فهم التقنيات المستخدمة في التسويق عبر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي للوصول إلى العملاء المحتملين.
- المعرفة بأفضل الممارسات في الأمن السيبراني وحماية بيانات العملاء والحد من التهديدات السيبرانية.

الكفاءات

عند الانتهاء من البرنامج التدريبي ، سيتمكن 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 وتقنيات التسويق عبر الإنترنت للوصول إلى العملاء المحتملين
- معرفة أفضل ممارسات الأمن السيبراني وخصوصية البيانات لحماية بيانات العملاء والتخفيف من التهديدات السيبرانية

الجمهور المستهدف

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

- مديري المبيعات.
- مديري المبيعات.
- ممثلي المبيعات.

منهجيات

- سيتم تقديم البرنامج التدريبي من خلال مجموعة من المحاضرات والتمارين العملية ودراسات الحالة.
- سيتمكن المشاركون من الوصول إلى المواد التدريبية ، بما في ذلك الكتيبات والأدلة ومقاطع الفيديو ، لتعزيز تعلمهم.
- يُتوقع من المشاركين المشاركة بنشاط في برنامج التدريب وإكمال التدريبات العملية لتطبيق معرفتهم.

محاور البرنامج التدريبي

مهارات Excel المتقدمة

- الأساسية والصيغ الوظائف :Excel
- الدالات والصيغ المتقدمة: VLOOKUP و PivotTables ووحدات 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: Tableau و BI Power .
- 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 للحفاظ 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

- نظرة 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 ، وتقييم ومعالجة مخاطر خصوصية البيانات.