



دورة:
قيادة فرق المبيعات وإدارة المشاريع

5 - 9 أكتوبر 2026
باكو

قيادة فرق المبيعات وإدارة المشاريع

رمز الدورة: SM13334 تاريخ الإنعقاد: 5 - 9 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: باكو - رسوم الإشتراك: Euro 5775 □

المقدمة:

في عالم المبيعات المتسارع، لم يعد النجاح يعتمد فقط على مهارة إغلاق الصفقات، بل أصبح قائماً على قدرة المديرين وقادة الفرق على قيادة الأفراد، وتخطيط المشاريع، ومتابعة تنفيذها بفعالية لضمان تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة. تجمع هذه الدورة بين فن القيادة التحفيزية وأسس إدارة المشاريع الحديثة ضمن بيئة المبيعات، لتمكين المشاركين من تطوير فرقهم، وتحقيق نتائج مستدامة، وتحويل الأهداف إلى إنجازات عملية. سيتعلم المشاركون كيفية تخطيط وتنظيم وتوجيه فرق المبيعات مع تطبيق أدوات إدارة المشاريع لضبط المواعيد النهائية، ومتابعة الأداء، وتحقيق أعلى عائد ممكن على الجهود المبذولة.

أهداف البرنامج:

بنهاية هذا البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم العلاقة بين قيادة فرق المبيعات وإدارة المشاريع لتحقيق الأهداف المؤسسية.
- تطبيق مبادئ القيادة الحديثة لتحفيز فرق المبيعات وتحسين أدائهم.
- تخطيط وتنظيم مشاريع المبيعات وفق منهجيات واضحة وقابلة للقياس.
- إدارة الموارد والمهام وتوزيع الأدوار داخل الفريق بفعالية.
- متابعة مؤشرات الأداء وإدارة المخاطر ضمن مشاريع المبيعات.
- تطوير ثقافة تعاون واحترافية داخل فرق العمل متعددة التخصصات.

الكفاءات المكتسبة:

- الكفاءة القيادية والتحفيزية
- إدارة الوقت والموارد
- مهارات التواصل والإقناع
- تحليل الأداء واتخاذ القرار
- التخطيط والتنفيذ والمتابعة
- إدارة التغيير والمخاطر في بيئة المبيعات

الجمهور المستهدف:

- مدراء المبيعات والإدارات التجارية

- قادة الفرق والمشرفون في أقسام المبيعات
- مدراء المشاريع في المؤسسات التجارية
- المهتمون بتطوير مهاراتهم القيادية والتنظيمية في بيئة المبيعات
- رواد الأعمال ومدراء الفروع الذين يقودون فرقًا ميدانية

المحاور التدريبية

اليوم الأول: القيادة الفعالة في بيئة المبيعات

- مفهوم القيادة في سياق المبيعات الحديثة
- الفرق بين الإدارة والقيادة في تحقيق الأهداف
- أنماط القادة وتأثيرها على أداء الفريق
- بناء ثقافة تحفيزية داخل فرق المبيعات
- دراسات حالة: قادة مبيعات ناجحون واستراتيجياتهم

اليوم الثاني: تخطيط المشاريع داخل قسم المبيعات

- مبادئ إدارة المشاريع في العمل التجاري
- تحديد نطاق وأهداف مشروع المبيعات
- تحليل احتياجات العملاء وتوقعات السوق
- وضع الخطط التنفيذية والجدولة الزمنية
- استخدام أدوات مثل Chart Gantt - Kanban - Integration CRM

اليوم الثالث: إدارة فرق العمل وتوزيع المهام

- استراتيجيات بناء فرق عالية الأداء
- مهارات التفويض والتنسيق بين الأعضاء
- إدارة الاجتماعات ومتابعة التنفيذ الفعلي
- التعامل مع الخلافات وضبط الأداء
- أدوات إدارة الفريق Trello - Asana - Microsoft Planner

اليوم الرابع: المتابعة والتحليل وإدارة الأداء

- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs في مشاريع المبيعات

- تحليل النتائج واتخاذ قرارات تصحيحية
- إدارة المخاطر والتحديات في تنفيذ المشاريع
- تقارير التقدم والاجتماعات الدورية
- تطبيق نظام متابعة رقمي لعمليات المبيعات

اليوم الخامس: القيادة الاستراتيجية والتحسين المستمر

- دمج التفكير الاستراتيجي في قيادة فرق المبيعات
- إدارة التغيير وتحفيز الفريق على التكيف
- تقييم المشاريع بعد التنفيذ Review Project-Post
- تطوير خطة عمل شخصية لتحسين الأداء القيادي