Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

إدارة العمليات والمشروعات الاستراتيجية في المبيعات

12 - 16 أكتوبر 2026

كوالالمبور (ماليزيا)

إدارة العمليات والمشروعات الاستراتيجية في المبيعات

رمز الدورة: SM13335 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: 5775 Euro

المقدمة:

في عالم الأعمال المتسارع والتنافسي، لم تعد إدارة المبيعات تقتصر على تحقيق الأهداف الشهرية أو السنوية فحسب، بل أصبحت ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالتفكير الاستراتيجي، وإدارة العمليات، وتنفيذ المشروعات التي تضمن الاستدامة في النمو وتحقيق الإيرادات المستهدفة.
فالقائد البيعي الناجح اليوم هو من يجمع بين الرؤية الاستراتيجية والمنهجية العلمية في إدارة المشاريع لضمان تحويل الخطط إلى نتائج ملموسة قابلة للقياس.

هذا البرنامج المتقدم من Global Horizon Training Center يهدف إلى تطوير قدرات المشاركين في دمج التفكير الاستراتيجي بالمبيعات مع منهجيات إدارة المشاريع لتحقيق التميز التشغيلي والريادة في السوق.
سيتعرف المشاركون على كيفية تخطيط وتنفيذ وإدارة عمليات المبيعات وفق أسس المشاريع، وكيفية قياس وتحسين الأداء لضمان تحقيق الإيرادات والأهداف المؤسسية على المدى الطويل.

أهداف البرنامج:

بنهاية هذا البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- فهم التكامل بين التفكير الاستراتيجي وإدارة المشاريع في تطوير المبيعات.
- بناء وتنفيذ مشروعات مبيعات استراتيجية تساهم في تحقيق الأهداف المؤسسية.
- استخدام أدوات إدارة المشاريع لتخطيط وتنظيم عمليات البيع الكبرى.
- تحسين كفاءة العمليات البيعية باستخدام منهجيات تحليلية حديثة.
- قيادة فرق المبيعات لتحقيق أداء متكامل ومستدام.
- تطوير استراتيجيات بيع مبنية على البيانات والنتائج التحليلية.
- تصميم مؤشرات أداء KPIs لقياس فعالية المشروعات البيعية.
- دعم ثقافة الابتكار والتطوير المستمر في عمليات المبيعات.

الكفاءات المكتسبة:

- كفاءة التفكير الاستراتيجي والتحليل البيعي.
- كفاءة إدارة المشاريع وتخطيط الموارد.
- كفاءة القيادة والإشراف على فرق المبيعات متعددة المهام.
- كفاءة اتخاذ القرار المبني على البيانات.
- كفاءة إدارة العمليات وتحسين الأداء التشغيلي.

- كفاءة التواصل، التحفيز، والتفاوض الاستراتيجي.
- كفاءة الابتكار في الممارسات البيعية لضمان الاستدامة.

الجمهور المستهدف:

- مدراء المبيعات الإقليميين والدوليين.
- قادة فرق المبيعات ومدراء تطوير الأعمال.
- مدراء المشاريع في الأقسام التجارية والتسويقية.
- المهنيون المسؤولون عن تخطيط وتحليل الأداء البيعي.
- من يسعون إلى تطوير مهاراتهم في الدمج بين إدارة المشاريع والتفكير الاستراتيجي لتحقيق أهداف الإيرادات.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: التفكير الاستراتيجي في بيئة المبيعات الحديثة

- مفهوم التفكير الاستراتيجي وأبعاده في مجال المبيعات.
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للعمليات البيعية.
- تحويل الرؤية المؤسسية إلى أهداف مبيعات عملية.
- أدوات التحليل الاستراتيجي SWOT - PESTEL - المنافسة.
- مواءمة الأهداف البيعية مع الخطط الاستراتيجية العامة.
- دراسة حالة: بناء استراتيجية مبيعات مستدامة.

اليوم الثاني: إدارة المشاريع في سياق المبيعات

- مقدمة في إدارة المشاريع وفق معايير PMI.
- تطبيق دورة حياة المشروع في المبيعات: التخطيط، التنفيذ، الرقابة، الإغلاق.
- تحديد نطاق المشروع البيعي وإدارة أصحاب المصلحة.
- تحليل الموارد الزمنية والبشرية والمالية لمشروعات المبيعات.
- إعداد خطة مشروع مبيعات استراتيجية.
- ورشة تطبيقية: تصميم مشروع مبيعات وفق منهجية إدارة المشاريع.

اليوم الثالث: إدارة العمليات وتحقيق الكفاءة التشغيلية في المبيعات

- المفهوم الشامل لإدارة العمليات البيعية.

- بناء وتبسيط العمليات لضمان الإنتاجية والفعالية.
- تطبيق منهجيات Lean وSigma Six لتحسين أداء المبيعات.
- إدارة الجودة في العمليات البيعية.
- أدوات قياس الأداء KPIs - OKRs.
- تطبيق عملي: تحسين عملية مبيعات قائمة باستخدام أدوات التحليل التشغيلي.

اليوم الرابع: القيادة الاستراتيجية لفرق المبيعات وإدارة الأداء

- دور القائد في إدارة المشروعات البيعية وتحقيق الأهداف.
- أساليب قيادة فرق المبيعات ذات الأداء العالي.
- التواصل الفعّال والتحفيز في بيئات الضغط والأهداف العالية.
- إدارة الصراعات وتعزيز روح الفريق.
- بناء ثقافة المساءلة والمسؤولية في الأداء البيعي.
- تمارين عملية: تقييم أداء فرق المبيعات وتطويرها استراتيجيًا.

اليوم الخامس: الاستدامة والتطوير المستمر في المبيعات

- مفهوم الاستدامة في إدارة المبيعات والمشروعات.
- تبني الابتكار في المنتجات والأساليب البيعية.
- إدارة التغيير في المؤسسات البيعية.
- ربط الأداء قصير المدى بالأهداف الاستراتيجية طويلة المدى.
- إعداد خارطة طريق لتطوير المبيعات المستقبلية.