

دبلومة مدبر المبيعات محترف



عن الأكاديمية

أكاديمية إعمل بيزنس هي أول أكاديمية عربية متخصصة في تدريس علوم الإدارة وريادة الأعمال أونلاين، تأسست عام 2017 على يد رائد الأعمال المهندس محمد الباز، وتهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع ورواد الأعمال على بدء أو استكمال مسيرتهم في عالم البيزنس وريادة الأعمال والتغلب على مشاكل مشاريعهم، وكذلك مساعدة جميع الكوادر المهنية والإدارية من موظفين ومديرين ومتدربين على تطوير مهاراتهم ، وبناء مسيرة مهنية ناجحة.

عن دبلومة مدير المبيعات المحترف

يلعب مدير المبيعات دور كبير في نجاح الشركات، فهو المسؤول الأول عن كافة عمليات قسم المبيعات من تخطيط وإدارة وتدريب وتحفيز وتطليل للبيانات، ومن خلال دبلومة مدير المبيعات المحترف سيتمكن مديري وموظفي المبيعات وكذلك الباحثين عن فرص عمل في هذا المجال من اكتساب كل ما يحتاجونه من معرفة لاحتتراف مجال المبيعات، حيث يتعلم الدارس في الدبلومة، مهارات مدير المبيعات الناجح مثل مهارات التواصل وإدارة الفريق وحل المشكلات بجانب مهارات البيع والتنبؤ بالمبيعات وتطليل البيانات وكيفية كتابة تقارير المبيعات، بالإضافة لدراسة سلوك المستهلك، والتعرف على أنماط الشراء والمراحل التي يمر بها المستهلك للوصول إلى مرحلة الشراء، كل ذلك بجانب دراسة الأدوات التقنية التي يحتاجها مدير المبيعات لإدارة عمليات البيع وتطليل البيانات مثل برنامج الإكسل للمبيعات وأداة ال PowerPivot.

مزايا دراسة الدبلومة

● **ادرس** "أون لاين" وامتلك الحرية التامة في تحديد موعد ومكان الدراسة الخاص بك.

● **تعلم** باللغة العربية مجموعة من أفضل المواد العلمية والتدريبات العملية يشرحها نخبة من أكبر خبراء المبيعات والتدريب في مصر والعالم العربي.

● **أحصل** على شهادة معتمدة من أكاديمية إعمل بيزنس وأكبر الهيئات والمؤسسات العربية.

● **تمكن** من تحديد الأهداف الاستراتيجية للمبيعات بنجاح باستخدام أفضل طرق وأدوات التنبؤ بالمبيعات المتنوعة.

● **امتلك** المهارات اللازمة لإدارة فريق المبيعات بكفاءة وفاعلية من أجل تحقيق المبيعات المستهدفة.

● **احترف** إعداد الخطط والاستراتيجيات لتطوير المبيعات والأعمال.

● **حسن** أداء وأرقام مبيعات فريقك باستخدام طرق التحفيز المختلفة وامتلك كل المهارات اللازمة لاداء دورك بمنتهى الاحترافية.

● **اتقن** إعداد تقارير المبيعات وتحليل البيانات الخاصة بمبيعات شركتك من أجل اتخاذ قرارات مستنيرة.

● **افهم** العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك الشرائية، والاحتياجات والدوافع وراء اتخاذه أو عدم اتخاذه لقرار الشراء.

● **اضمن** فرصك في الترقى أو الحصول على عروض عمل أفضل وبناء مسيرة مهنية أكثر نجاحاً.

الدبلومة لمن؟

دبلومة مدير المبيعات المحترف لكل...

- أصحاب الشركات الراغبين في تطوير فرق المبيعات لديهم.
- مدبري المبيعات، الراغبين في تطوير أدائهم ومهاراتهم.
- موظفي قسم المبيعات الراغبين في تسريع تقدمهم المهني.
- الأفراد الراغبين في تمييز مسارهم المهني للعمل بمجال المبيعات.
- الخريجين الجدد الباحثين عن فرص عمل في مجال المبيعات.

الشهادة



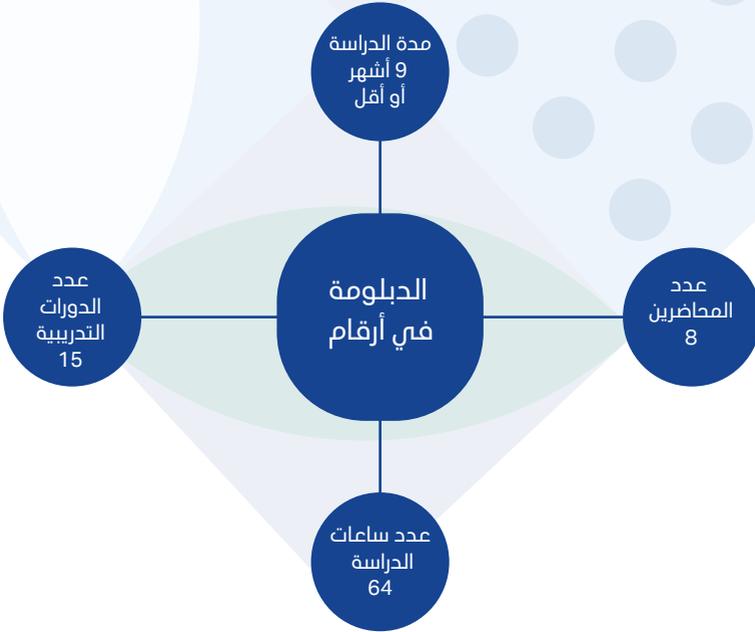
يمكن أن يحصل الدارس أيضًا على شهادة معتمدة من أكبر الهيئات والمؤسسات العربية.. * بعد أقصى 90 يوم من طلب الحصول عليها. لمزيد من التفاصيل عن الشهادة والاعتمادات [اضغط هنا](#)



يحصل الدارس فور إتمام حضوره كل الدورات التدريبية الخاصة بدبلومة مدير المبيعات المحترف على شهادة مجانية معتمدة من أكاديمية عمل بيزنس، بالإضافة إلى إمكانية حصوله على شهادة منفصلة خاصة بإتمام كل دورة تدريبية داخل الدبلومة.

طريقة الدراسة

- يتم دراسة مادتين أو ثلاث شهرياً.
- مدة الدراسة 9 شهور ويمكن أن تقل وفقاً لرغبة الدارس في دراسة مواد أكثر في فترة زمنية أقل.
- تتكون الدبلومة من 15 دورة تدريبية، ومع نهاية كل دورة يخضع الدارس لاختبار نسبة النجاح فيه 50%.
- في حالة عدم اجتياز الاختبار يتم إعادته بعد أسبوع من المحاولة الأولى.
- الدراسة أونلاين على موقع الأكاديمية، وينجح الدارس في جميع المواد يحصل على شهادة معتمدة من أكاديمية إعمل بيزنس.



الدورات التدريبية لدبلومة مدير المبيعات المحترف ومدة دراسة كل دورة

المدة	الدورة التدريبية
2:59:56	مهارات المدير الناجح
2:03:20	بناء الفريق والعمل الجماعي
3:34:11	تدريب فريق البيع
2:27:43	تحفيز فريق البيع
1:34:29	إدارة النزاعات
2:41:32	سلوكيات المستهلكين
5:44:03	الأهداف البيعية والتنبؤ بالمبيعات
3:24:28	إدارة المبيعات وتحديد التارجت
11:49:05	إدارة المبيعات
3:46:09	كتابة تقارير المبيعات
3:20:10	تحليل المبيعات
6:33:47	الانكسل للمبيعات
5:58:48	تحليل البيانات - الجزء الأول
5:29:10	تحليل البيانات - الجزء الثاني
2:47:12	مبدأ باريتو ٨٠/٢٠

* ملحوظة: توقيت كل دورة تدريبية بالجدول موضح بالساعات والدقائق.

أبرز محاضري الدبلوماسية

- **محمد الباز:** رائد أعمال مصري ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات الباز والتي تضم تحت رايته العديد من الشركات الرائدة.

- **مصطفى نوارح:** صيدلي، حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال ودكتوراه في التسويق، يعمل كمحاضر في عدة جامعات ومعاهد عربية وأجنبية منها (جامعة بوسطن - جامعة المستقبل).

- **نيوغ محفوظ:** خبرة أكثر من 15 عام في مجال ريادة الأعمال، قدم استشارات لأكثر من 1000 شركة في مصر وسوريا والأردن ولبنان والعراق والإمارات، شريك مؤسس في شركة ماكي مصر لحلول الأعمال.

- **طارق شريف:** حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال من الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا، خبرة عملية لأكثر من 18 عامًا في التسويق والمبيعات في قطاعات مختلفة.

- **هشام شعراوي:** حاصل على ماجستير إدارة أعمال -الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا، خبرة أكثر من 30 سنة في مجال الإدارة والمبيعات.

- **مينا مراد:** محدرب معتمد من مايكروسوفت، حاصل على 5 شهادات دولية متخصصة في برمجيات مايكروسوفت أوفيس، خبرة 12 سنة في مجال التدريب.

- **أحمد الشيتي:** خبرة 10 سنوات في مجال التدريب والتطوير، محدرب معتمد من الاتحاد العالمي للكويتشنيج ICF، شارك في وضع البرامج التدريبية في شركات كبرى في مصر والوطن العربي

الرسوم والأسعار

لمعرفة قيمة الاشتراك في دبلومة مدير مبيعات محترف [اضغط هنا](#)

الأسئلة الشائعة

للتعرف على إجابات أكثر الأسئلة شيوعاً.. [اضغط هنا](#)

أكاديمية
إعمل
بزنسTM

E3MEL BUSINESS ACADEMY



www.e3melbusiness.com

