

دليل المبيعات دوائر المبيعات للمقر الرئيسي والفروع

الهدف:

يهدف "دليل المبيعات دوائر المبيعات للمقر الرئيسي والفروع" لتوفير الإطار العام لتحديد العناصر اللازمة، لإنشاء دائرة المبيعات؛ حيث يتم التركيز في هذا الدليل على تصميم متكامل للإستراتيجية، والأداء البشري، والعناصر التقنية للدائرة العاملة

فوائد اقتناء هذا الدليل:

يساعد "دليل المبيعات دوائر المبيعات للمقر الرئيسي والفروع" الشركات في الجوانب التالية:

- تحديد التوجه الاستراتيجي للشركة وطرق التواصل مع العملاء.
- تحديد أهداف ووظائف قسم المبيعات بما يشمل التخطيط و الدعم و المتابعة.
- بناء وتطوير هيكل تنظيمي للمبيعات بما يضمن تحقيق أهداف الشركة ووصف الأدوار التي يجب تواجدها في الشركة.
- فهم عملية إدارة المبيعات والتقارير المطلوبة لمتابعة أداء هذه الإدارة.

المحتويات (المحتوى المرفق باللغة الانجليزية):

يشتمل التقرير على البنود التالية:

- تحديد الاستراتيجية وأهداف ووظائف قسم المبيعات للشركة وأطر عملها.
- الهيكل التنظيمي للتفاعلات ووصف الأدوار اللازمة لتطوير المبيعات.
- المبيعات وآلية عملها ضمن مشاريع محددة وخطوات واضحة من مرحلة اختيار العميل الى مرحلة المتابعة بعد البيع.
- الإجراءات والتنظيم لتطوير خطة المبيعات وإنجاز وإتمام عمليات المبيعات واحتساب الحوافز بناء على الكفاءات.
- نماذج لمعرفة فعالية المبيعات وآليات متابعتها مثل نموذج تخطيط المبيعات وبعض النماذج و الكتيبات التي تشمل الأدوات التي تدعم مبيعات شركتكم.