



إدارة المبيعات

الأهداف

تعريف المشاركين بالطريقة الحديثة لإدارة المبيعات.

المحتوى

- دور ومهام مدير المبيعات
- الانتقال من المبيعات إلى إدارة المبيعات
- تقديم حوافز الى مندوبي المبيعات
- مندوبي البيع
- ق تقدير المبيعات
- وضع الأهداف لمستوى المبيعات
- اعلام فريق البيع بالاهداف المطلوب تحقيقها
- متابعة وتقييم أداء فريق البيع

المستهدفون

المستولين على إدارة المبيعات.

<http://www.alimtiez.com>