QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1876

دورة إدارة مبيعات التأمين عالية الأداء

المنتجات والتسعير التأميني
التأمين وإدارة المخاطر

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

المكان
برلين، ألمانيا

التواريخ
٣٢–٧٢ نوفمبر ٦٢٠٢

تفاصيل الموعد المجدول

المدينة	برلين، ألمانيا
التاريخ	٣٢–٧٢ نوفمبر ٦٢٠٢
طريقة التقديم	حضوري
رسوم الدورة	€٠٣٫٥

نظرة عامة على الدورة

تقدم هذه الدورة إطاراً مهنياً وعملياً متكاملاً لإدارة فرق مبيعات التأمين عالية الأداء وتحقيق نمو تجاري مستدام. وتركز على تطوير القدرات الاستراتيجية والإدارية والتشغيلية اللازمة لرفع إنتاجية المبيعات، وتعزيز اكتساب العملاء، وتحسين معدلات التحويل، وبناء منظومة مبيعات تأمينية قائمة على النتائج والمساءلة والتحسين المستمر.

تتناول الدورة دورة إدارة المبيعات التأمينية بصورة متكاملة، بدءاً من تحليل الأسواق وتقسيم العملاء ووضع خطط المبيعات، مروراً باستقطاب العملاء المحتملين وتأهيل الفرص وإدارة مسار المبيعات والتفاوض وإتمام الصفقات، وصولاً إلى التجديد والاحتفاظ بالعملاء وتوسيع العلاقات التجارية. كما يتعلم المشاركون كيفية تحويل أهداف النمو المؤسسية إلى استراتيجيات وأهداف ومناطق وحصص ومؤشرات أداء واضحة.

تركز الدورة بصورة خاصة على فعالية فرق المبيعات، بما يشمل هيكلة فرق المبيعات، وتحديد الأهداف، وإدارة المناطق والحسابات، والتوجيه والتدريب، والتحفيز، والحوافز، ومراجعات الأداء، وتحليل الإنتاجية، وتطوير القدرات. كما تتناول كيفية تحديد فجوات الأداء ومعالجتها وتحسين السلوكيات البيعية وبناء ثقافة قائمة على المساءلة والنتائج.

كما تغطي الدورة إدارة الحسابات الاستراتيجية، وتطوير علاقات العملاء، والبيع المتقاطع، والبيع الإضافي، وإدارة التجديد والاحتفاظ بالعملاء، وتحليلات المبيعات، والتنبؤ بالمبيعات، واستخدام البيانات والتقنيات الحديثة في إدارة الأداء. ويعمل المشاركون على تطوير أساليب عملية لتحقيق التوازن بين نمو المبيعات والربحية وقيمة العميل والامتثال وممارسات البيع المسؤول.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- تحليل العوامل الرئيسية التي تقود أداء مبيعات التأمين المرتفع والمستدام.
- تطوير استراتيجيات مبيعات تتوافق مع أهداف النمو والربحية في شركات التأمين.
- تقسيم الأسواق والعملاء والعملاء المحتملين وتحديد أولويات فرص المبيعات.
- وضع أهداف وحصص ومناطق مبيعات وتوقعات أداء فعالة.
- بناء وإدارة مسارات مبيعات تأمينية عالية الجودة.
- تحسين عمليات استقطاب العملاء وتأهيل الفرص والتحويل والتفاوض وإتمام المبيعات.
- تطبيق أساليب فعالة لتوجيه وتطوير أداء فرق مبيعات التأمين.
- تقييم إنتاجية الأفراد والفرق باستخدام مؤشرات أداء المبيعات المناسبة.
- تصميم أساليب للحوافز والتقدير والمكافآت تدعم الأداء المستدام.
- تعزيز استراتيجيات البيع المتقاطع والبيع الإضافي والتجديد والاحتفاظ بالعملاء.
- تطبيق تحليلات المبيعات والتنبؤات لتحسين القرارات التجارية.
- تعزيز إدارة الحسابات الاستراتيجية وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- دمج الامتثال وحماية العملاء وممارسات البيع المسؤول ضمن إدارة المبيعات.
- تطوير مبادرات عملية لرفع إنتاجية المبيعات وربحيتها وتحقيق النمو المستدام.

الفئة المستهدفة

تستهدف هذه الدورة المتخصصين في شركات التأمين المسؤولين عن إدارة فرق المبيعات وقنوات التوزيع واكتساب العملاء وتطوير الأعمال والأداء التجاري. وتناسب العاملين في مختلف مجالات التأمين، بما في ذلك

تأمينات الحياة، والتأمين الصحي، وتأمين الممتلكات والمسؤوليات، والتأمين التجاري والمؤسسي والتخصصي.

وتناسب بشكل خاص مديري مبيعات التأمين، ومديري المبيعات التنفيذيين، ومديري التوزيع، ومديري الفروع، ومديري المبيعات الإقليميين، ومديري تطوير الأعمال، ومديري الحسابات الرئيسية، ومشرفي المبيعات، ومديري الوكالات، ومديري علاقات الوسطاء، والمتخصصين في تخطيط المبيعات وإدارة الأداء.

كما تعد الدورة مناسبة للمديرين التنفيذيين وصناع القرار المسؤولين عن استراتيجيات نمو شركات التأمين، وإنتاجية المبيعات، وربحية قنوات التوزيع، واكتساب العملاء، والتوسع في الأسواق، وتطوير فرق المبيعات التجارية عالية الأداء.

مخرجات التعلم

- عند إتمام الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- شرح مبادئ وخصائص إدارة مبيعات التأمين عالية الأداء.
- تطوير استراتيجيات مبيعات تستند إلى فرص السوق واحتياجات العملاء وأهداف الأعمال.
- تقسيم العملاء والعملاء المحتملين وتحديد الفرص ذات القيمة العالية.
- وضع أهداف وحصص ومناطق مبيعات ومعايير نشاط فعالة.
- بناء وإدارة مسار مبيعات تأمينية منظم وقابل للقياس.
- تحسين تأهيل العملاء المحتملين وإدارة الفرص ومعدلات التحويل وإتمام المبيعات.
- إجراء مراجعات فعالة لأداء المبيعات وتحديد فجوات الإنتاجية.
- توجيه وتطوير موظفي المبيعات لتحسين القدرات والسلوك والنتائج.
- تصميم أساليب عملية للتحفيز والحوافز والتقدير.
- تعزيز أداء البيع المتقاطع والبيع الإضافي والتجديد والاحتفاظ بالعملاء.
- إدارة الحسابات التأمينية الاستراتيجية وتطوير العلاقات التجارية طويلة الأمد.

- استخدام بيانات المبيعات والتحليلات ولوحات المتابعة والتنبؤات لدعم القرارات.
- تحديد مخاطر المبيعات وقضايا الامتثال ومخاطر سلوك التعامل مع العملاء.
- تطوير إجراءات تصحيحية لفرق المبيعات والمناطق والقنوات منخفضة الأداء.
- إعداد خطة عملية لتحسين المبيعات تركز على الإنتاجية والربحية وقيمة العميل والنمو المستدام.
- المحاور التدريبية

محاور الدورة

اليوم الأول

استراتيجية مبيعات التأمين وإدارة الأداء العالي

- أساسيات إدارة مبيعات التأمين عالية الأداء.
- الدور الاستراتيجي للمبيعات في نمو شركات التأمين وربحيتها.
- فهم أسواق التأمين وشرائح العملاء والبيئة التنافسية.
- تحويل الأهداف المؤسسية إلى استراتيجيات مبيعات قابلة للتنفيذ.
- تقسيم العملاء وتحديد أولويات الفرص التجارية.
- تطوير عروض القيمة للمنتجات التأمينية.
- استراتيجية قنوات المبيعات والمناطق الجغرافية.
- تحديد أولويات المبيعات والأهداف التجارية.
- بناء ثقافة مبيعات قائمة على الأداء والنتائج.
- مواءمة نمو المبيعات مع الربحية وقيمة العميل.
- تطبيق عملي: إعداد خطة استراتيجية لمبيعات التأمين تستهدف سوقاً وشريحة عملاء محددة.

اليوم الثاني

تخطيط المبيعات وإدارة مسار الفرص وتحسين التحويل

- تخطيط مبيعات التأمين ووضع الأهداف.
- تخطيط المناطق والحسابات والفرص التجارية.
- استراتيجيات استقطاب العملاء وتوليد فرص المبيعات.
- تأهيل العملاء المحتملين وتقييم الفرص.
- بناء وإدارة مسارات المبيعات التأمينية.
- مراحل مسار المبيعات واحتمالات التحويل وترتيب الأولويات.
- إدارة معدلات التحويل وتحسينها.
- إدارة الأنشطة البيعية والمتابعة الفعالة.
- التفاوض ومعالجة اعتراضات العملاء وإتمام المبيعات.
- إدارة فرص التجديد والاحتفاظ بالعملاء ضمن مسار المبيعات.
- تطبيق عملي: بناء مسار مبيعات تأمينية متكامل وتحديد إجراءات تحسين التحويل في كل مرحلة.

اليوم الثالث

أداء فرق المبيعات والتوجيه والتحفيز

- تصميم الهياكل الفعالة لفرق مبيعات التأمين.
- تحديد توقعات الأداء الفردي والجماعي.
- إدارة إنتاجية المبيعات والأنشطة البيعية.
- مؤشرات الأداء الرئيسية لفرق مبيعات التأمين.
- التوجيه والتدريب وتطوير القدرات البيعية.
- إجراء مراجعات فعالة لأداء المبيعات.

اليوم الثالث — تابع

- تحديد فجوات الأداء وتحليل أسبابها.
- إدارة أصحاب الأداء المرتفع ومنخفضي الأداء.
- الحوافز والعمولات والتقدير والتحفيز.
- بناء ثقافة المساءلة والتحسين المستمر.
- تطبيق عملي: تطوير إطار متكامل لإدارة أداء فريق المبيعات يشمل الأهداف ومؤشرات الأداء والتوجيه والحوافز والإجراءات التصحيحية.

اليوم الرابع

إدارة الحسابات الاستراتيجية وعلاقات العملاء ونمو المبيعات

- إدارة الحسابات الاستراتيجية في قطاع التأمين.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء المؤسسيين والعملاء ذوي القيمة العالية.
- فهم احتياجات العملاء وملفات المخاطر الخاصة بهم.
- البيع الاستشاري والبيع القائم على القيمة.
- استراتيجيات البيع المتقاطع والبيع الإضافي.
- إدارة الاحتفاظ بالعملاء والتجديد.
- إدارة محافظ العملاء وربحية الحسابات.
- تحديد فرص جديدة ضمن الحسابات والعملاء الحاليين.
- تعزيز تجربة العميل خلال دورة المبيعات.
- إدارة العلاقات الرئيسية والمخاطر التجارية المرتبطة بالحسابات.
- تطبيق عملي: إعداد خطة لتنمية حساب استراتيجي تشمل احتياجات العميل والفرص والمنتجات والعلاقة والاحتفاظ والربحية.

اليوم الخامس

تحليلات المبيعات والتنبؤ وتحقيق الأداء المستدام

- التنبؤ بمبيعات التأمين وتخطيط الإيرادات.
- لوحات متابعة المبيعات والتقارير الإدارية.
- تحليل التحويل والإنتاجية وجودة مسار المبيعات والاحتفاظ والربحية.
- استخدام البيانات والتحليلات لتحسين القرارات البيعية.
- تحديد الاتجاهات وفجوات الأداء ومؤشرات الإنذار المبكر.
- ربط أداء المبيعات بقيمة العميل وربحية المنتجات والحسابات.
- البيع المسؤول وحماية العملاء في قطاع التأمين.
- الامتثال ومخاطر السلوك المهني في إدارة المبيعات.
- تطوير مبادرات تحسين وتحول أداء المبيعات.
- بناء منظومة مبيعات عالية الأداء وقابلة للاستدامة.
- ورشة ختامية: إعداد خطة متكاملة لإدارة مبيعات التأمين عالية الأداء تشمل الاستراتيجية، وتقسيم العملاء، والأهداف، والمناطق، ومسار المبيعات، والتحويل، وأداء الفرق، والتوجيه، والحوافز، والحسابات الاستراتيجية، والتحليلات، والتنبؤ، والاحتفاظ بالعملاء، والامتثال، والتحسين المستمر.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/insurance-pricing-analytics-training-course

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440