

رقم الدورة 1871

دورة المبيعات الاستراتيجية في قطاع التأمين

مبيعات وتوزيع المنتجات التأمينية
التأمين وإدارة المخاطر

طريقة التقديم

حضور

التواريخ

١-٢ نوفمبر ٢٠٢٢

المدة

5 أيام

المكان

الدار البيضاء، المغرب



تفاصيل الموعد المجدول

الدار البيضاء، المغرب

المدينة

٦-٢ نوفمبر ٢٠٢٢

التاريخ

حضوري

طريقة التقديم

€ ٣٠٠,٤٠

رسوم الدورة

نظرة عامة على الدورة

تقدم هذه الدورة إطاراً استراتيجياً وعملياً متكاملًا لتطوير مبيعات منتجات التأمين، مع التركيز على كيفية بناء نمو مستدام في الإيرادات، وتحسين استقطاب العملاء، وتعزيز العلاقات طويلة الأجل، ورفع ربحية المحافظ التأمينية. تتجاوز الدورة أساليب البيع التقليدية من خلال ربط استراتيجية المبيعات باحتياجات العملاء، وتقسيم الأسواق، وتحديد القيمة المضافة للمنتجات التأمينية، وإدارة العلاقات، واتخاذ القرارات التجارية. ويتعلم المشاركون كيفية تحديد الفرص ذات القيمة العالية وتطوير أساليب بيع تحقق قيمة واضحة للعملاء وشركات التأمين. تركز الدورة بصورة خاصة على استراتيجيات استقطاب العملاء المحتملين، والبيع الاستشاري، وتحليل الاحتياجات، وتأهيل الفرص، وإدارة مسار المبيعات، والتفاوض، ومعالجة الاعتراضات، والبيع المتقاطع، والبيع الإضافي، والاحتفاظ بالعملاء، وتجديد الوثائق. كما توضح كيفية استخدام بيانات العملاء وتحليلات الأداء لتحسين معدلات التحويل والإنتاجية البيعية. كما يطور المشاركون أساليب عملية لإدارة الحسابات الاستراتيجية وبناء العلاقات طويلة الأجل وتحسين أداء فرق المبيعات وربط الأنشطة البيعية بالأهداف المؤسسية. وتهدف الدورة إلى مساعدة المتخصصين في التأمين على الانتقال من البيع القائم على المعاملة إلى نموذج مبيعات منظم يركز على العميل والقيمة والنتائج التجارية.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- تحليل الدور الاستراتيجي للمبيعات التأمينية في تحقيق النمو والربحية.
- تطوير استراتيجيات مبيعات تركز على العملاء وتتوافق مع فرص السوق.
- تحديد العملاء المحتملين ذوي القيمة العالية وترتيب أولوياتهم.
- تطبيق أساليب البيع الاستشاري والقائم على القيمة في منتجات التأمين.
- إجراء تحليل فعال لاحتياجات العملاء والمخاطر التي يواجهونها.
- تطوير وإدارة مسارات المبيعات والفرص التجارية بصورة منهجية.
- تحسين معدلات التحويل من خلال تأهيل الفرص والتخطيط البيعي الفعال.
- تعزيز مهارات التفاوض ومعالجة الاعتراضات وإغلاق الصفقات.
- تطبيق استراتيجيات البيع المتقاطع والبيع الإضافي لزيادة قيمة العميل.
- تحسين الاحتفاظ بالعملاء وتجديد الوثائق وإدارة العلاقات.
- استخدام بيانات وتحليلات المبيعات لدعم القرارات التجارية.
- إعداد خطط استراتيجية لتحسين أداء المبيعات والإنتاجية والربحية.

الفئة المستهدفة

تستهدف هذه الدورة المتخصصين في مبيعات التأمين ومديري الحسابات ومديري العلاقات وتطوير الأعمال والمسؤولين عن استقطاب العملاء والاحتفاظ بهم وإدارة العلاقات التجارية.

وتناسب بشكل خاص مديري المبيعات، ومديري الفروع، ومستشاري التأمين، ومديري الحسابات المؤسسية، ومديري الحسابات الرئيسية، والوسطاء، ومديري الوكالات، والمتخصصين في التعامل مع العملاء من الشركات والقطاع التجاري والأفراد والمؤسسات.

كما تناسب المديرين التنفيذيين والقيادات المسؤولة عن نمو الإيرادات واستراتيجية العملاء وأداء المبيعات والحسابات الاستراتيجية والتطوير التجاري، ممن يرغبون في تعزيز القدرات الاستراتيجية لفرق المبيعات وتحقيق نمو مستدام.

مخرجات التعلم

- عند إتمام الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- شرح الأسس الاستراتيجية لبناء منظومة مبيعات تأمينية عالية الأداء.
- تطوير استراتيجيات مبيعات تتوافق مع احتياجات العملاء والأهداف المؤسسية.
- تقسيم الأسواق وتحديد فرص العملاء ذوي القيمة العالية.
- بناء استراتيجيات فعالة لاستقطاب العملاء المحتملين.
- إجراء تحليل منظم لاحتياجات العملاء والمخاطر التأمينية.
- تطبيق أساليب البيع الاستشاري والقائم على القيمة.
- تأهيل الفرص التجارية وترتيب أولويات الأنشطة البيعية.
- إدارة مسار المبيعات وتحسين تحويل الفرص إلى مبيعات فعلية.
- التعامل مع اعتراضات العملاء وإدارة عمليات التفاوض بكفاءة.
- تطوير فرص البيع المتقاطع والبيع الإضافي لمختلف المنتجات التأمينية.
- تعزيز العلاقات مع العملاء وإدارة الحسابات الاستراتيجية.
- تحسين معدلات التجديد والاحتفاظ بالعملاء.
- استخدام مؤشرات وتحليلات المبيعات لتقييم أداء الأفراد والفرق.
- إعداد خطط عملية لتحسين الإنتاجية والربحية البيعية.

- تطبيق مبادئ المبيعات الاستراتيجية على حالات واقعية ومعقدة في قطاع التأمين.
- المحاوّر التدريبية

محاوّر الدورة

اليوم الأول

الأسس الاستراتيجية للمبيعات في قطاع التأمين

- الدور الاستراتيجي للمبيعات في نمو شركات التأمين وربحيتها.
- فهم العميل التأميني الحديث وتوقعاته.
- ديناميكيات سوق التأمين والمنافسة والتموضع التجاري.
- تقسيم العملاء والأسواق المستهدفة.
- تحديد شرائح العملاء ذات القيمة العالية.
- تحديد موقع المنتجات التأمينية وبناء عروض القيمة.
- الانتقال من بيع المنتج إلى بيع القيمة للعميل.
- تطوير استراتيجيات مبيعات تركز على احتياجات العملاء.
- مواءمة أهداف المبيعات مع الاستراتيجية المؤسسية.
- بناء خطة استراتيجية للمبيعات التأمينية.
- تطبيق عملي: إعداد خطة مبيعات استراتيجية لسوق أو منتج تأميني محدد.

اليوم الثاني

استقطاب العملاء وتحليل الاحتياجات والبيع الاستشاري

- استراتيجيات البحث عن العملاء وتحديد الفرص التجارية.
- بناء قنوات فعالة لاستقطاب العملاء المحتملين.
- توليد العملاء وتأهيل الفرص.
- اكتشاف احتياجات العملاء وأساليب طرح الأسئلة الفعالة.
- تقييم مخاطر العملاء وأولوياتهم واحتياجاتهم التأمينية.
- تطبيق منهجيات البيع الاستشاري في المنتجات التأمينية.
- بناء عروض قيمة مخصصة للعملاء.
- توضيح فوائد المنتجات التأمينية وقيمتها التجارية.
- التعامل مع احتياجات العملاء المعقدة وتعدد أصحاب القرار.
- ترتيب أولويات الفرص ذات الإمكانيات العالية.
- تطبيق عملي: إجراء تحليل متكامل لاحتياجات عميل وتطوير حل تأميني مخصص له.

اليوم الثالث

إدارة مسار المبيعات والتفاوض وإغلاق الصفقات

- تصميم وإدارة مسار فعال للمبيعات التأمينية.
- تأهيل الفرص وترتيب أولوياتها.
- التنبيه بالمبيعات وتخطيط الأنشطة البيعية.
- إدارة مراحل دورة البيع المختلفة.
- إعداد عروض تأمينية مقنعة وموجهة للعميل.
- مبادئ التفاوض والتموضع التجاري.

اليوم الثالث — تابع

- التعامل مع اعتراضات العملاء ومخاوفهم.
- إدارة مناقشات السعر والقيمة.
- أساليب إغلاق الصفقات التأمينية المعقدة.
- الحفاظ على السيطرة على عملية البيع من البداية إلى النهاية.
- تطبيق عملي: إدارة فرصة بيع تأمينية متكاملة من مرحلة التأهيل وحتى التفاوض والإغلاق.

اليوم الرابع

الاحتفاظ بالعملاء والبيع المتقاطع وإدارة الحسابات الاستراتيجية

- الاحتفاظ بالعملاء كهدف استراتيجي للمبيعات.
- فهم القيمة طويلة الأجل للعميل.
- التخطيط لتجديد الوثائق واستراتيجيات الاحتفاظ.
- البيع المتقاطع للمنتجات التأمينية المكمل.
- البيع الإضافي وزيادة نطاق التغطية التأمينية.
- تحديد فرص التوسع داخل الحسابات الحالية.
- إدارة الحسابات الاستراتيجية.
- بناء علاقات طويلة الأجل مع العملاء من الشركات والمؤسسات.
- إدارة أصحاب المصلحة وصناع القرار داخل الحسابات الرئيسية.
- قياس رضا العملاء وجودة العلاقات التجارية.
- تطبيق عملي: إعداد خطة لتنمية حساب استراتيجي وتعزيز الاحتفاظ بالعميل وتوسيع نطاق الأعمال.

اليوم الخامس

أداء المبيعات والتحليلات والتنفيذ الاستراتيجي

- إدارة أداء المبيعات في شركات التأمين.
- مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات.
- قياس معدلات التحويل والإنتاجية والإيرادات والربحية.
- استخدام بيانات وتحليلات المبيعات في اتخاذ القرارات.
- تحديد فجوات الأداء البيعي وأسبابها.
- تطوير وتدريب فرق المبيعات عالية الأداء.
- ربط الأنشطة البيعية الفردية بالأهداف الاستراتيجية.
- تطوير مبادرات تحسين أداء المبيعات.
- بناء استراتيجيات مستدامة لنمو المبيعات.
- إعداد خطط عمل شخصية ومؤسسية للمبيعات.
- ورشة ختامية: إعداد خطة متكاملة للمبيعات الاستراتيجية في قطاع التأمين تشمل تقسيم السوق، واستقطاب العملاء، وتحليل الاحتياجات، وعرض القيمة، وإدارة مسار المبيعات، والتفاوض، وإغلاق الصفقات، والبيع المتقاطع، والاحتفاظ بالعملاء، وإدارة الحسابات الاستراتيجية، وقياس الأداء والتحسين المستمر.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: <https://quest-training.com/courses/strategic-insurance-sales-training-course>

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440