

# دورة تصميم مناطق المبيعات: نماذج التغطية ومواءمة المستهدفات وإعادة التوزيع لمديري المبيعات

24 يناير – 4 فبراير 2027

الدوحة





## دورة تصميم مناطق المبيعات: نماذج التغطية ومواءمة المستهدفات وإعادة التوزيع لمديري المبيعات

المرجع: 25818\_451 التاريخ: 24 يناير – 4 فبراير 2027 المكان: الدوحة الرسوم: GBP 7740

### ملخص البرنامج

تصميم مناطق المبيعات ونماذج التغطية ومواءمة المستهدفات محور دورة تدريبية تمتد أسبوعين لمديري المبيعات ومديري المناطق ورؤساء التخطيط التجاري بمستوى إداري، ويخرج منها كل مشارك بخطة مناطق وتغطية لإقليم بيعي قائم. فكثير من المنظمات ترسم مناطقها من الإرث وتضع مستهدفاتها من إجماليات العام السابق، فيتباعد الجهد عن الفرصة الفعلية. ويتدرج البرنامج من مبادئ المناطق إلى تشخيص التغطية وحمل العمل، ثم تصميم الحدود والأدوار والمستهدفات والمراجعات، وصولاً إلى التطبيق. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في تصميم مناطق المبيعات لقيادات بيعية من منظمات مختلفة.

### المبررات المؤسسية

تحدد المنطقة البيعية العملاء الذين يلتقيهم البائع وعدد مرات اللقاء وفرصة الفوز في كل مرة. وحين تورث الحدود وقوائم الحسابات والمستهدفات بدل أن تصمم، يحصل بعض البائعين على مناطق أغنى من حاجتهم، ويحصل آخرون على مناطق أضيق من طاقتهم، وتبقى حسابات واعدة بلا اتصال. أما التصميم المعلل وإيقاع المراجعة الثابت فيمنحان القيادة أساساً واحداً من الأدلة لتوزيع الحسابات ووضع المستهدفات وشرح التغييرات للفرق.

- تغطية الإيرادات: تتحسن حين تنال الحسابات عالية الإمكانيات اهتماماً مخططاً وله مالك.
- عدالة المستهدفات: تقوى حين تتبع الأهداف إمكانيات السوق والطاقة لا التاريخ وحده.
- استبقاء البائعين: يرتفع حين تتوازن المناطق وتشرح التغييرات بالأدلة.

### المبادئ والأساس المعرفي

- مواءمة المناطق بوصفها انضباطاً تصميمياً: تؤطر رسم الحدود وقوائم الحسابات في الجلستين 1 و5.
- تجزئة الحسابات بحسب الإمكانيات والملاءمة: تنظم شرائح الحسابات المبنية في الجلستين 2 و6.
- موازنة حمل العمل والإمكانيات: تدعم تحليل الطاقة في الجلسة 4 ومنطق المستهدفات في الجلسة 7.
- نسبة تغطية خط الصفقات بوصفها نسبة تخطيط: توجه فحوص الصحة في الجلسة 4 والمراجعات في الجلسة 8.



## المشاركون المستهدفون

- مدبرو المبيعات الذين يقررون كيف تقسم الأسواق والحسابات بين الفرق.
- مدبرو المناطق الذين يرثون مناطق ويحتاجون إلى إعادة موازنتها.
- رؤساء التخطيط التجاري الذين يضعون نماذج التغطية والمستهدفات.
- قادة عمليات المبيعات الذين يتولون بيانات الحسابات وقواعد التوزيع.
- قادة الحسابات الرئيسية والقنوات الذين ينسقون التغطية بين الأدوار البيعية.

ومن الوظائف المعنية المبيعات والتخطيط التجاري وعمليات المبيعات وإدارة القنوات في قطاعات الصناعة والتقنية والمال والتوزيع.

## مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم الملاءمة بين إمكانات السوق والتغطية البيعية الحالية.
2. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الاختلال في حمل عمل البائعين وصحة خط الصفقات ونتائج المناطق.
3. سيكون المشاركون قادرين على بناء حدود مناطق وتوزيعات حسابات تتبع قواعد تصميم معلنة.
4. سيكون المشاركون قادرين على تصميم نموذج تغطية يطابق شرائح الحسابات بالأدوار البيعية.
5. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب تعديلات المستهدفات بحسب الأولوية بالاستناد إلى أدلة الإمكانات والطاقة.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير خطة المناطق والتغطية ونهج التغيير فيها أمام التنفيذيين وفرق المبيعات.

## هيكل البرنامج

### اليوم 1: مبادئ تصميم مناطق المبيعات ومنظومة الإيرادات

ما القرارات التي تحسمها خطة المناطق في منظمة المبيعات؟

- خريطة ملاحيات قرارات المناطق
- مخطط انسياب منظومة الإيرادات
- ورقة مبادئ موازنة المناطق
- شبكة أهداف التصميم والمفاضلات
- تقويم تخطيط المناطق

### اليوم 2: إمكانات السوق وتجزئة الحسابات

كيف تقاس الإمكانات حتى تصنف الحسابات في شرائح باتساق؟



- أسلوب تقدير إمكانات السوق
- نموذج تقييم ملائمة الحساب وقيمتة
- مصفوفة تصنيف الشرائح
- ورقة رسم الفرص غير المستغلة
- قائمة فحص فجوات جودة البيانات

### اليوم 3: تشخيص التغطية الحالية ونتائج المناطق

أين تترك التغطية الحالية إمكانات بلا خدمة؟

- خريطة حرارية للتغطية مقابل الإمكانات
- مخطط تشتت أداء المناطق
- تدقيق وتيرة الاتصال بالحسابات
- مراجعة التركيز والاعتماد
- سجل شكاوى المناطق وتعارضاتها

### اليوم 4: تشخيص حمل العمل والطاقة وصحة خط الصفقات

أي البائعين والمناطق يحملون أكثر من حصتهم أو أقل منها؟

- نموذج تقدير حمل عمل البائع
- تحليل الطاقة ووقت التنقل
- فحص نسبة تغطية خط الصفقات
- مراجعة التحويل بين المراحل
- بطاقة إشارات الاختلال

### اليوم 5: تصميم حدود المناطق وتوزيع الحسابات

كيف توزع الحدود والحسابات المسماة بقاعدة لا بعادة؟

- خيارات لبنات بناء الحدود
- قواعد توزيع الحسابات المسماة
- مقارنة التقسيم الجغرافي والقطاعي
- قواعد معالجة التداخل والتعارض
- قالب موجز تصميم المنطقة



## اليوم 6: تصميم نماذج التغطية والأدوار البيعية

أي الأدوار والقنوات البيعية ينبغي أن تخدم كل شريحة حسابات؟

- جدول خيارات نموذج التغطية
- شبكة إسناد الأدوار إلى الشرائح
- التقسيم بين البيع الداخلي والميداني
- قواعد تسليم الحسابات إلى شركاء القنوات
- تقدير كلفة خدمة التغطية

## اليوم 7: وضع المستهدفات ومواعمتها

كيف تتبع المستهدفات الإمكانيات والطاقة لا إجمالي العام السابق؟

- جسر المستهدفات من أعلى إلى أسفل ومن أسفل إلى أعلى
- توزيع المستهدفات بتجريح الإمكانيات
- نموذج المستهدف المعدل بالطاقة
- اختبار توزيع تحقيق المستهدفات
- موجز إبلاغ المستهدفات

## اليوم 8: مراجعة المناطق وإعادة موازنتها وحوكمتها

متى وكيف تراجع المناطق وتعديل؟

- جدول محفزات المراجعة ووتيرتها
- معايير قرار إعادة الموازنة
- بروتوكول انتقال الحسابات
- ميثاق حوكمة المناطق
- تخطيط لوحة صحة المناطق

## اليوم 9: تخطيط التنفيذ والتغيير مع فرق المبيعات

كيف تقدم خطة مناطق جديدة دون خسارة عملاء أو بائعين؟



- خريطة أثر أصحاب المصلحة
- دليل محادثة البائعين
- خطة تسليم العملاء
- فحص التقاطع مع نظام الحوافز
- سجل مخاطر التنفيذ

## اليوم 10: تطبيق تصميم مناطق المبيعات على إقليم قائم واحد

هل خطة المناطق والتغطية جاهزة لعرضها على التنفيذيين والفرق؟

- تطبيق مصفوفة التصنيف في الجلسة 2 على الإقليم
- اختبار بطاقة الاختلال في الجلسة 4 على بيانات البائعين
- مطابقة توزيعات الجلستين 5 و 6 مع الطاقة
- التدرب على محادثة البائعين في الجلسة 9
- إنجاز خطة المناطق والتغطية

### المنهجية

يقوم البرنامج على التمارين المنظمة المعتمدة على البيانات، مستندا إلى قوائم حسابات مجهولة المصدر ومستخلصات خط الصفقات وحالات مكتوبة قصيرة من منظمات مبيعات في الصناعة والتقنية والتوزيع. يعمل المشاركون في مجموعات صغيرة على إقليم يختارونه، ويسجلون تعليقاتهم في قوائم موحدة، ويدافعون عن خيارات التصميم أمام الأقران، ويتلقون ملاحظات الميسر قبل دخول كل مخرج في خطة المناطق والتغطية.

- نشاط مقترح: إعادة تصنيف قائمة حسابات نموذجية ومقارنة الشرائح الجديدة بوتيرة الاتصال الحالية.
- نشاط مقترح: إعادة رسم منطقتين متجاورتين بقاعدة واضحة واختبار أثر ذلك في حمل عمل البائعين.
- نشاط مقترح: توزيع مستهدف إقليمي على المناطق والدفاع عن التوزيع أمام بائع متشكك.

### المخرج الختامي

يعد كل مشارك خطة مناطق وتغطية لإقليم بيعي قائم، وتضم تصنيفا للحسابات، وتشخيصا للتغطية وحمل العمل، وحدود مناطق مع قواعد توزيع، ونموذج تغطية، وتوزيعا للمستهدفات، وجدول مراجعات، وخطة تغيير. وتستخدم الخطة في العمل لإحاطة التنفيذيين والبائعين وتوجيه دورة التخطيط التالية.



## الأسئلة الشائعة

### هل يناسب تصميم مناطق المبيعات القادة الذين لم يعيدوا رسم مناطقهم من قبل؟

نعم، فتصميم مناطق المبيعات يدرس من المبادئ الأولى، ويفترض مسؤولية عن التغطية أو المستهدفات أو التخطيط، ولا يتطلب تجربة سابقة في إعادة رسم المناطق.

### على أي مفاهيم يقوم تصميم مناطق المبيعات في هذا البرنامج؟

يقوم تصميم مناطق المبيعات هنا على مواءمة المناطق، وتجزئة الحسابات بحسب الإمكانيات والملاءمة، وموازنة حمل العمل والإمكانيات، ونسبة تغطية خط الصفقات بوصفها نسبة تخطيط.

### كيف تستخدم خطة المناطق والتغطية الناتجة عن تصميم مناطق المبيعات في العمل؟

تستخدم الخطة لإحاطة التنفيذيين والبائعين بالحدود والأدوار والمستهدفات، ولجدولة المراجعات وإعادة الموازنة في دورة التخطيط التالية.

### بماذا يختلف تصميم مناطق المبيعات عن برنامج في قيادة فرق المبيعات؟

يركز تصميم مناطق المبيعات على كيفية تقسيم الأسواق والحسابات والمستهدفات، بينما تركز قيادة فرق المبيعات على التوجيه والتحفيز وإدارة الأداء اليومي.