
مجتمع محترف المبيعات

نصنع الفرص لنا جميعاً





مهمتنا مساعدتك
لأن تبيع أكثر
وتنمو أفضل
وتستمتع بالحياة

كلمة المؤسس

مرحبا بكم في مجتمع محترفي المبيعات.

تحية طيبة وبعد،

بداية أود أن أرحب بك معنا في مجتمع محترفي المبيعات والذي يمثل صوت من يدركون أن النمو الحقيقي يكون من خلال تمكين رأس المال البشري وتوحيد جهوده.

هذا المجتمع بمثابة منتدى ومنصة لمساعدة محترفي المبيعات على زيادة معارفهم وتطوير مهاراتهم وخبراتهم وبناء تحالفات تساعدهم على النجاح والذي يعني لنا كل شيء في هذا المجتمع وهو بحق جوهر نشاطاتنا.

نحن نصمم ونطور أنسب الممارسات وأفضل أساليب المبيعات لتحقيق نجاح الأعضاء وبدعمك كعضو مبيعات معتمد ومحترف معنا سنحقق بالتأكيد هذا الهدف وهذه المهمة.

مرة أخرى أشكر لك ثقتك الكريمة في ما نقدم على أمل أن يكمل المولى خطانا جميعا بنجاحات كبيرة قادمة

علي ذياب
مؤسس مجتمع محترفي المبيعات

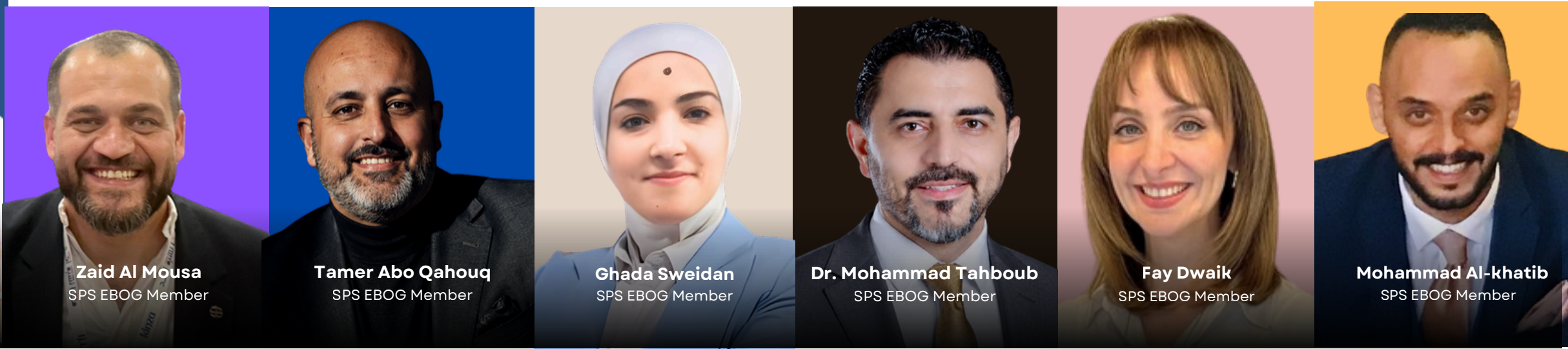
Ali
Thiab

SALES GURU
REVENUE ENGINEERS



مجلس الحكماء

مجتمع محترفي المبيعات



بدأنا في العام 2019 مع عدد قليل من محترفي المبيعات المتحمسين والذين كانوا على استعداد لتغيير المنطقة. نحن الآن ننمو ونشكل معا قوة تغيير نحو الافضل في صناعة المبيعات. خدماتنا مخصصة لجميع المحترفين الذين يتطلعون إلى تمكين عملية التطوير وتنمية شبكة علاقاتهم والمشاركة في مسابقات المبيعات عبر العالم.

أهداف مجتمع محترفي المبيعات

- 1 لعزير الإعتراف بمهن المبيعات وصياغة معايير الأخلاق المهنية والممارسات والكفايات المطلوبة والحفاظ عليها
- 2 تحفيز ودعم تعليم وتدريب مهنة المبيعات وتقديم الإحتبارات والإعتماد المهني لمتخصصي المبيعات
- 3 إدارة وتمويل البحث والتطوير في مجالات المبيعات ومساعدة الأعضاء في العثور على عمل بدوام كامل أو جزئي والعمل لحسابهم الخاص
- 4 مساعدة الشركات من خلال تزويدهم بدليل معلومات مفصلة عن أعضائنا ومستواهم الإحترافي
- 5 إنشاء وتقديم الإحالات التجارية من خلال شبكاتنا ومؤتمراتنا الإقليمية
- 6 المساعدة في توحيد خبراء المبيعات في سعيهم لتحقيق النجاح المتبادل وتحسين إقتصاد العالم بشكل عام

إذا لم تضيف لك قيمة فهي صمًا هدر

مهمة

لإلهام وتمكين الأجيال القادمة من محترفي المبيعات لتحقيق إمكاناتهم الكاملة ، ومساعدتهم على الحصول على فرصة أفضل في الحياة والعمل.

رؤية

أن نصبح مركزًا لإلهام جميع محترفي المبيعات في العالم لأن يكونوا أفضل وتمكين الأجيال القادمة من محترفي المبيعات.

مستويات الإحتراف الأربعة

في مجتمع محترفي المبيعات

المتطلبات التي يجب مراعاتها للحصول على شارة مستوى المبيعات



SALES PRO

REVENUE ENGINEERS



SALES EXPERT

REVENUE ENGINEERS



SALES MASTER

REVENUE ENGINEERS



SALES GURU

REVENUE ENGINEERS



محتترف مبيعات



SALES PRO
REVENUE ENGINEERS



SALES EXPERT
REVENUE ENGINEERS



SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS



SALES GURU
REVENUE ENGINEERS

مستخدم مسجل و مسجل بشكل كامل

الطلب

نشط

حالة العضوية

على الأقل 6 شهور خبرة مبيعات في وظائف تعامل مع الزبائن مباشرة
منضبطة مع مجموعة مهارات بيعية احترافية

سنوان الخبرة

ليس شرطا الحصول على أي تدريب معتمد

التطوير

اجتياز امتحان الدورة بنجاح

الاختبار

محترف مبيعات

التسمية

بواسطة النظام

الموافقة

مستوى
1



خبير مبيعات



SALES PRO
REVENUE ENGINEERS



SALES EXPERT
REVENUE ENGINEERS



SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS



SALES GURU
REVENUE ENGINEERS

مستخدم مسجل و مسجل بشكل كامل

الطلب

نشط

حالة العضوية

ما لا يقل عن 5 سنوات من الخبرة في إدارة حسابات العملاء بشكل مستقل

سنوان الخبرة

تم منح 200 نقطة على الأقل للتطوير الاعترافي المعترف به
وحصلت على جميع شهادات دورة المبيعات

التطوير

اجتياز امتحان الدورة بنجاح

الاختبار

خبير مبيعات

التسمية

بواسطة النظام

الموافقة

مستوى
2



ماستر مبيعات



SALES PRO
REVENUE ENGINEERS



SALES EXPERT
REVENUE ENGINEERS



SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS



SALES GURU
REVENUE ENGINEERS

مستخدم مسجل و مسجل بشكل كامل

الطلب

نشط

حالة العضوية

ما لا يقل عن 10 سنوات من الخبرة في قيادة فريق المبيعات

سنوان الخبرة

تم منح ما لا يقل عن 400 نقطة للتطوير للاعتراف المعترف به
وحصلت على جميع شهادات دورة المبيعات

التطوير

اجتياز امتحان الدورة بنجاح

الاختبار

ماستر مبيعات

التسمية

بواسطة النظام

الموافقة

مستوى
3



سـيـلـز جـورـو



SALES PRO
REVENUE ENGINEERS



SALES EXPERT
REVENUE ENGINEERS



SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS



SALES GURU
REVENUE ENGINEERS

مستخدم مسجل و مسجل بشكل كامل

الطلب

نشط

حالة العضوية

ما لا يقل عن 20 عامًا من الخبرة في صناعة المبيعات مع عمق في التدريب على المبيعات والاستشارات والتدريب والإدارة والقيادة

سنوان الخبرة

Sales Guru

التسمية

بواسطة النظام

الموافقة

4 مستوى

مزايا العضوية

دروس مباشرة على الإنترنت 

الامتحانات عبر الإنترنت 

الشهادات عبر الإنترنت 

شارات على الإنترنت 

الترتيب على الإنترنت 

التقييمات عبر الإنترنت 


مجلات البيع عبر الإنترنت 

كتب البيع عبر الإنترنت 

شبكة البيع المهنية عبر الإنترنت 

خصم على دورات المبيعات 

خصم على مبيعات المؤتمرات 

يمكن للأعضاء النشطين الترشح والتصويت لعضوية
SPS و رئاسة المجتمع 

كن جزءًا من شبكة تعهد محترفي المبيعات 

كيفية التسجيل في العضوية

دعونا نتفق على عهد مجتمع محترفي المبيعات

نعد بأن نكون ملتزمين تمامًا تجاه أعضائنا واحتياجاتهم
وآلا ننسى أبدًا المساهمة التي قدمها قائدنا وأعضائنا
ومن سبقونا في مهنتنا

يجب على الأعضاء المحتملين تعبئة وتوقيع طلب
العضوية بالكامل (التطبيق عبر الإنترنت من خلال موقع
الويب)

بعد تقديم الطلب ، ستقوم SPS بمراجعة طلبك
وإرسال فاتورة للعضوية. ستتم أيضًا إعادة توجيه هذه
المعلومات إلى الفرع المحلي الخاص بك ليتم التواصل
معك.

فوائد خدمات العضوية

المعرفة

اختيار كتب المبيعات والمقالات ودراسات الحالة والأوراق البحثية. قاعدة بيانات لمتخصصي المبيعات والاستشاريين ذوي الخبرة. رؤى عملية من خلال الأحداث عبر الإنترنت.

الدعم

مجموعة أدوات المبيعات عبر الإنترنت. خصم 25% على جميع الدورات التدريبية. امتحان وترتيب الطالب عبر الإنترنت.

النمو الشخصي والتطوير

دعم التطوير المهني. درجات العضوية لإثبات احترافك ومصداقيتك.

شبكة الاتصال

مصلحة المبيعات والمجموعات المحلية - لتبادل الأفكار والشبكات. الحد الأدنى لرسوم الدخول إلى غالبية أحداث SPS.

الاحترام والاعتراف

ستكون مسؤولاً من خلال مدونة قواعد السلوك الخاصة بنا والموقعة من قبل جميع الأعضاء. يحق للأعضاء استخدام أحرف التعيين المناسبة والشعار . المدرج كعضو سوف يوسع شبكتك المهنية ويمنحك الوصول إلى مجتمعات الممارسة عبر الإنترنت.

ابقى على اطلاع

نحن في SPS ملتزمون بتوفير فهم أعمق لصناعة المبيعات لأعضائنا ونسعى جاهدين لتحقيق أهدافنا بوسائل مختلفة ، بما في ذلك الشهادات والاعتماد ودورات التدريب على المبيعات والتقارير والأبحاث والكتب ونوادي القراءة والتظليل على المبيعات ، اجتماع المبيعات ، والتدريب على المبيعات ، وتوجيه المبيعات ، وعقد البث عبر الإنترنت ، والمؤتمرات الافتراضية والفعالة ، وأخبار الصناعة وأي أنشطة أخرى لتحقيق أغراضنا وخدمتها.

إجراءات تأديبية!

قد يتسبب السلوك غير الأخلاقي أو غير المهني الذي ينتهك أخلاقيات المجتمع، وسوء السلوك المتعمد في أداء الخدمات، والتحرير أو البيانات الاحتيالية في نموذج طلب العضوية ، في تعليق العضوية أو إلغائها. يتم اقتراح جميع الإجراءات التأديبية من قبل الرئيس ويوافق عليها مجلس الإدارة بأغلبية ثلثي الأصوات.



معايير المجتمع

تحدد مدونة الأخلاقيات هذه المعايير المهنية المقبولة للأعضاء والممارسات المعتمدة لمعنى الاحتراف في المجتمع مما يساعد الأعضاء على النجاح في إصدار أحكام جيدة وضمن المعايير المتفق عليها.

يوافق أعضاء المجتمع ضمناً بتوقيعهم على هذه المدونة على ما يلي:

- تقديم معلومات صحيحة ودقيقة عند تمثيل مؤهلاته / خبراته التعليمية.
- احترام وحماية سرية أي مستندات ومعلومات خاصة أو سرية يتلقاها من عملائه أثناء أداء جميع أنشطة المبيعات المهنية.
- التعاون مع محترفي المبيعات الآخرين واحترامهم ومساعدتهم كلما أمكن ذلك ومشاركتهم المعرفة والخبرة لتمكينهم من تطوير مهاراتهم.
- الامتناع عن المشاركة في أي عمل من شأنه أن يقوض احترامه لذاته أو مكانة مهنته ، أو يضر بسمعة المجتمع العربي لمحترفي المبيعات و / أو أعضائه.
- الحفاظ على أعلى معايير النزاهة في جميع علاقات العمل.
- تعزيز وحماية ممارسات البيع الجيدة.

لمزيد من التفاصيل
عما نقوم به
نأمل ان تنضم الينا قريباً



SALES PROFESSIONALS SOCIETY

2659 YEARS

OF BUSINESS EXPERIENCE PUT TOGETHER

*This journey will leave you speechless,
Then turn you into a storyteller.*

#CSTbySPS

**TO HELP YOU UNLOCK YOUR POTENTIAL
LEARN, GROW & SUCCEED**

FIND OUT MORE
962 781 737373
cst@salesH2O.com
www.salesH2O.com

العضوية

CERTIFICATE OF APPRECIATION

THIS CERTIFICATE IS PROUDLY PRESENTED TO

SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS

SALES PROFESSIONALS SOCIETY

We promise to be completely committed to our members and their needs and to never forget the contribution that our leader, our members and those who came before us have made to our profession.

The Sales Professionals Society, this date, upon satisfactorily completed the requirements prescribed by the board of governors, for SPS active membership, we proudly presents this rank to candidate.



DATE

REGISTRAR

PRESIDENT

Wissam
SABHA
SALES MASTER

YEAR : 2020
COUNTRY : EGYPT

SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS

SALES MASTER
REVENUE ENGINEERS



شهادات الرانك



شهادات الإحتراف



جوائز المجتمع



ملتقيات المجتمع

SPS 2022
ANNUAL MEETING I

This is the first time we have ever the opportunity to meet together in one place and brain storm the new sales system, so the coverage buzz and anticipation will be huge!

DAY ONE
01 August
9:30 - 14:30



PROF. EZZ HATTAB
PRESIDENT
ALDAR UNIVERSITY, UAE

DATA AUTOMATION
FOR SALES SUPPORT
أتمتة البيانات
لدعم المبيعات



SOHAIL RIZVI
BUSINESS LEADER
PAKISTAN

MEASURING
SALES PERFORMANCE
قياس أداء
المبيعات



SHAD RAZA
DIGITAL SALES & MARTECH LEADER
INDIA

DIGITAL
SALES & MARTECH
المبيعات
والذكاء الاصطناعي



BERNARD OSEI-DUAH
CX, LEARNING & PERFORMANCE CONSULTANT
GHANA

THE IMPACT OF CX
ON SALES PERFORMANCE
تأثير تجربة الزبائن
على أداء المبيعات



FIDA EL AMERICANI
LEADERSHIP EXPERT
LEBANON

SALES LEADERSHIP
EFFECTIVENESS
فعالية
قادة المبيعات

5* Hotel
Amman, Jordan
1.2.3 AUG

SALES PROFESSIONALS SOCIETY
2ND ANNUAL MEETING

DAY2



AN OUTDOOR GAME
TREASURE HUNT

DAY3



SALES SOLUTIONS
DEMO

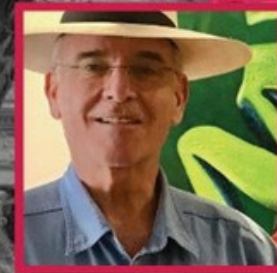
DAY3



SALES AWARDS

IMPROVING
PEOPLE & ORGANIZATIONAL
EFFECTIVENESS

DAY1



DR. SCOTT SIMMERMAN
The Search for
the lost dutchman's gold mine



SALES20

AMMAN, JORDAN
PHONE: (+962) 781 737373
PHONE: (+962) 795104942
EMAIL: ALI@salesH20.COM
EMAIL: SPSAM2@salesH20.COM
www.salesh20.com

SPS 3rd
ANNUAL
MEETING

BUILDING SALES
PYRAMID

2-4 SEP 2023
Tbilisi, Georgia

Hosted by



An Initiative by
SALES20

THIS WAS #SPSAM1
ARE YOU READY FOR
#SPSAM2



الملتقى السنوي الاول 2021
مجتمع محترفي المبيعات

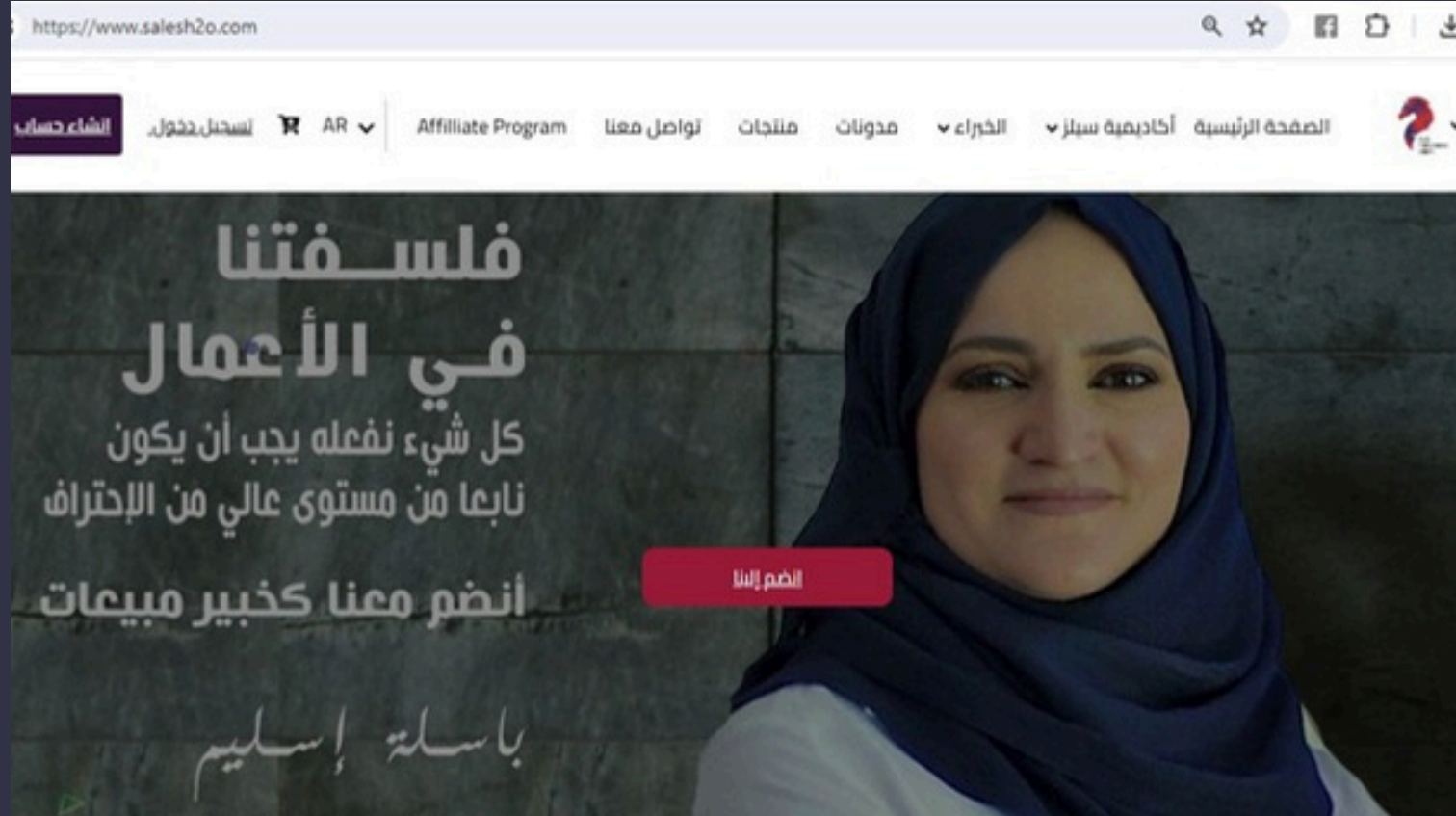
SPS 2021
ANNUAL MEETING I



SPS SALES PROFESSIONALS SOCIETY
2nd ANNUAL MEETING
1.2.3 AUGUST 2022
AMMAN JORDAN



قنوات المجتمع



موقع المجتمع التعليمي

وفيهما كورسات مجانية ومدعو ومدفوعة

www.salesH2O.com

موقع المجتمع الاجتماعي

وفيهما مشاركات وتعارف ووظائف ومجتمع خدماتي متكامل

www.globalsps.com



We Provide Opportunities 🙌

If you don't have an account, you can **Register here!**

Enter Your Username

Enter Your Password

Remember this device

[Forgot Password](#)

Sign In

Activate Windows

SALESH20
every drop counts
SALESH20 LTD
WWW.SALESH20.COM

عجلات
المبيعات
للإستشارات الإدارية

حرضة سةقت المةغسات
بظشازي - دولد لغغفا
218918880559+
libya@saleswheelsco.com

ليبيا	قطر	الأردن
تركيا	البحرين	فلسطين
موريتانيا	الكويت	سوريا
اليمن	عمان	لبنان
العراق	مصر	السعودية
	السودان	الإمارات