

€ TRAINING

محترف الاعمال المهتود في البيع (CBP)

10 - 21 مارس 2025
دوسلدورف (المانيا)



محترف الاعمال المهتمد في البيع (CBP)

رمز الدورة: V754 تاريخ الإنعقاد: 10 - 21 مارس 2025 دولة الإنعقاد: دوسلدورف (ألمانيا) - التكلفة: 10100 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تم تصميم هذا البرنامج لإعداد المشاركين فقط لاختبار الشهادة.

تضع شهادة المبيعات CBP الأساس للبيع الاحترافي من خلال تطوير عملية البيع من خلال منهجيات البيع الفعالة. سوف يقدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة شاملة من الوحدات التي تغطي مختلف الجوانب الأساسية في الفحوصات الإنشائية، وطرق التنفيذ، وقراءة المخططات الهندسية، والنظم الإنشائية. حيث أنه يهدف إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحسين الأداء والابتكار في إدارة المشاريع وتصميم الخرسانة والتوظيف.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذه البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على استراتيجيات المبيعات الناجحة.
- توضيح سلوك البائع الناجح.
- تطوير استراتيجيات ناجحة لتحديد العملاء المحتملين.
- تطبيق مهارات العرض والتواصل والإقناع بطريقة سهلة.
- تطوير آليات التعامل مع الاعتراضات والمشكلات بفعالية وكفاءة.
- تطوير استراتيجيات مبتكرة فعالة لتقييم متطلبات العميل.
- التقييم الذاتي في مهارات العرض والتقديم.
- ابتكار آليات عملية لمتابعة خدمة ما بعد البيع للعملاء.

الفئات المستهدفة:

- محترفو المبيعات.
- مديرو الحسابات.
- محترفو الأعمال الذين يرغبون في زيادة خبراتهم في تخصص المبيعات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة في البيع:

- تعريف البيع وأهمية دوره في التجارة.
- تحديد دور البائع والمشتري.
- متطلبات المبيعات الأساسية.
- استراتيجيات وتكتيكات المبيعات المختلفة.
- طرق البيع المتنوعة: شخص لشخص، التسويق عبر الهاتف، البريد المباشر، البريد الإلكتروني، الإنترنت، وسائل التواصل الاجتماعي، الرسائل النصية، الندوات والمؤتمرات.

الوحدة الثانية:

توقع استراتيجيات النجاح:

- تعريف العميل المحتمل وأهمية تحديده.
- استراتيجيات التنقيب عن العملاء المحتملين.
- بناء وتحديث ملفات تعريف العملاء.
- تقييم القنوات المختلفة لنجاح العملية البيعية.

الوحدة الثالثة:

استراتيجيات نجاح الاتصال الأول:

- استراتيجيات بناء الثقة خلال الاتصال الأول.
- كيفية بناء علاقة إيجابية مع العميل.
- أهمية الانتسامة والمصافحة واستخدام الأسماء.
- بناء أرضية مشتركة مع العميل واستخدام المجاملة والتأكيد.
- ضرورة التحية المهنية والحفاظ على صورة احترافية والاهتمام بلغة الجسد.

الوحدة الرابعة:

استراتيجيات نجاح التأهيل:

- تحديد مرحلة التأهيل ومعايير الشراء.
- اكتشاف دوافع الشراء وكيفية التعامل معها.
- خطوات عملية التأهيل الفعالة.
- أساليب الاستجواب وطرق اكتشاف احتياجات العميل.

الوحدة الخامسة:

استراتيجيات نجاح العرض:

- تقديم عرض تقديمي خاص بالعملاء المتوقعين.
- فهم دوافع المشتري وتلبية الاهتمامات الشخصية.
- تعزيز الأمان وبناء الإثبات من خلال مظاهرة المنتج.
- عرض قصص نجاح وشهادات العملاء لإثبات قيمة المنتج.

الوحدة السادسة:

مراجعات الصناعة وتقييمها:

- أهمية مراجعات الصناعة والجوائز في بناء الثقة.
- كيفية استخدام ردود الفعل لتحسين الأداء.
- مفاتيح تقديم عرض تقديمي قوي: الطاقة والعاطفة، التفاؤل، افتراض البيع.

الوحدة السابعة:

حلول الاعتراض الناجح:

- استراتيجيات حل الاعتراضات المختلفة.
- كيفية التعامل مع اعتراضات المشتري بفعالية.
- تقنيات الاستجابة للاعتراضات والاعتراف بها.
- تحديد وحل الاعتراضات المخفية باستخدام أسئلة التقييم.
- الاستعداد لإغلاق الصفقة والتعامل مع مخاوف الشراء.

الوحدة الثامنة:

استراتيجيات الإغلاق الناجحة:

- التعرف على مرحلة الختام وكيفية تجاوز حاجز الخوف.
- التعامل مع مخاوف البائع والمشتري.
- تحديد إشارات الشراء اللفظية وغير اللفظية.

الوحدة التاسعة:

استراتيجيات إغلاق البيع:

- تطبيق استراتيجيات الإغلاق المختلفة: الإغلاق المباشر، الإغلاق بنقطة ثانوية، الإغلاق البديل، إغلاق الإجراء.
- التعامل مع رفض العميل المحتمل وإغلاق الفرص الضائعة.
- استراتيجيات إغلاق متعددة الخيارات وإغلاق الفوائد.

الوحدة العاشرة:

استراتيجيات الختام والمتابعة:

- إتمام عملية البيع بنجاح وتحقيق الإحالات.
- متابعة وتكرار المبيعات من خلال جودة الخدمة والتقرير ما بعد البيع.
- استراتيجيات لخلق سوق ناجح وتحقيق مبيعات متكررة.
- تحضير المشتركين لامتحان الشهادة المعتمد وتزويدهم بالنصائح الهامة لاجتيازها.

ملاحظة: تم تصميم هذا البرنامج لإعداد المشاركين فقط لاختبار الشهادة.