

€ TRAINING

المبيعات ومهارات البيع الإحترافي

29 ديسمبر 2024 - 2 يناير 2025
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



المبيعات ومهارات البيع الإحترافي

رمز الدورة: V686 تاريخ الإنعقاد: 29 ديسمبر 2024 - 2 يناير 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4600 يورو

مقدمة البرنامج التدريبي:

تلعب المبيعات دوراً حيوياً في تحقيق النجاح المؤسسي وزيادة الإيرادات. يتطلب تحقيق التميز في المبيعات تطوير استراتيجيات فعّالة ومهارات احترافية تُعزز التواصل مع العملاء وتُساهم في بناء علاقات طويلة الأمد. يشمل البيع الاحترافي فهم احتياجات العملاء وتقديم الحلول المناسبة والتفاوض بفعالية لتحقيق الأهداف المشتركة. يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لإتقان فنون البيع الاحترافي وتعزيز قدراتهم على تحقيق النتائج المطلوبة بكفاءة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد المفاهيم الأساسية للمبيعات وأهميتها في تحقيق الأهداف المؤسسية.
- تطوير استراتيجيات فعّالة لفهم احتياجات العملاء وبناء الثقة.
- استخدام تقنيات التفاوض الاحترافي لتحقيق اتفاقيات ناجحة.
- تعزيز مهارات تقديم العروض وإقناع العملاء.
- استخدام أدوات تحليل أداء المبيعات لتحسين النتائج.

الفئات المستهدفة:

- موظفو المبيعات والتسويق.
- مديرو المبيعات وقادة الفرق.
- موظفو خدمة العملاء والراغبون في تعزيز مهاراتهم في البيع.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع.
- الاستشاريون في مجال المبيعات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أساسيات المبيعات:

- تعريف المبيعات وأهميتها في تعزيز النمو المؤسسي.
- دورة المبيعات: المراحل والخطوات الأساسية.
- التعرف على احتياجات العملاء وتوقعاتهم.
- استراتيجيات بناء الثقة مع العملاء.
- أساليب تحسين تجربة العملاء لتحقيق النجاح في المبيعات.

الوحدة الثانية:

مهارات البيع الاحترافي:

- عناصر البيع الاحترافي ودورها في تحسين الأداء.
- تقنيات الاتصال الفعّال مع العملاء.
- فهم لغة الجسد ودورها في تعزيز التواصل.
- استخدام تقنيات الأسئلة المفتوحة لتحديد الاحتياجات.

- استراتيجيات بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

الوحدة الثالثة:

التفاوض والإقناع في المبيعات:

- تعريف التفاوض وأهميته في عملية البيع.
- استراتيجيات التفاوض الناجح وتحقيق المكاسب المشتركة.
- التغلب على الاعتراضات وحل مشكلات العملاء.
- تعزيز مهارات الإقناع لتحقيق أهداف المبيعات.
- إدارة المواقف الصعبة في التفاوض.

الوحدة الرابعة:

تقديم العروض والمنتجات للعملاء:

- تقنيات إعداد وتقديم العروض المميزة للعملاء.
- تحسين أساليب عرض المنتجات والخدمات.
- طرق التركيز على القيمة المضافة في العروض.
- تعزيز مهارات الإجابة على أسئلة العملاء.
- استراتيجيات الإغلاق الناجح للبيع.

الوحدة الخامسة:

تحسين الأداء وتحليل نتائج المبيعات:

- أدوات قياس وتحليل أداء المبيعات.
- تطوير استراتيجيات لتحسين الأداء وتحقيق الأهداف.
- دور استخدام التكنولوجيا لدعم عمليات المبيعات.
- أهمية إعداد خطط مستقبلية لتعزيز الأداء والنتائج.