

€ TRAINING

المبيعات ومهارات البيع الإحتراقي

3 - 7 نوفمبر 2024
كوالالمبور (ماليزيا)



المبيعات ومهارات البيع الإحتراقي

رمز الدورة: V686 تاريخ الإعتقاد: 3 - 7 نوفمبر 2024 دولة الإعتقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة البرنامج التدريبي:

سيتمكن المشاركون بدورة المبيعات ومهارات البيع الإحتراقي من التدريب والتطوير والتنمية لمهارات مسؤول المبيعات واستكشاف عالم المبيعات ومعرفة فن وأسرار البيع وذلك من خلال تعلم مفهوم المبيعات وطرق وأنواع البيع ومعرفة تحديد فئة العملاء المستهدفة وزيادة عدد العملاء المحتملين والوصول لهم ومعرفة طريقة اتخاذهم قرار الشراء وماهي الطريقة الصحيحة التي يستطيع مسؤول المبيعات فيها كسب ثقة العملاء والمحافظة عليهم والتعلم و التدريب على مهارات وخطوات وتقنيات البيع التي يجب على مسؤول المبيعات إتقانها والعمل بها وتعلم أسلوب الإقناع والتأثير والتواصل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم بالإضافة إلى معرفة صفات مسؤول المبيعات الناجح والمهام المطلوبة منه وتعلم مهارات التعامل مع العملاء وصفات العملاء وأيضا تعلم أهمية الترتيب والتنظيم وإدارة الوقت في العمل وتعلم طريقة العمل بشغف وحماس وإيجابية وكل ذلك للوصول لهدف المبيعات المطلوب بتقنية واحتراف .

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- الوصول لهدف المبيعات المطلوب وتحقيق الأرباح.
- تعلم مهارات البيع الإحتراقي.
- معرفة الطريقة الصحيحة للتعامل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم.
- تطوير مهارات مسؤول المبيعات من خلال تعلم مفهوم البيع وتعلم مهارات و خطوات و استراتيجيات البيع.
- زيادة عدد العملاء المحتملين وزيادة الصفقات.

الفئات المستهدفة:

- مديرو المبيعات.
- ممثلو المبيعات والمستشارون التجاريون.
- الأشخاص الجدد في مجال المبيعات الراغبين في تطوير مهاراتهم.
- فرق التسويق الراغبة في تحسين تقنيات البيع.
- العاملون في قطاع خدمة العملاء الذين يبحثون عن تحسين أدائهم في المبيعات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مفاهيم أساسية في المبيعات والتسويق:

- تعريف المبيعات وتوضيح الفروقات بين المبيعات والتسويق.
- شرح مفصل لأهداف دورة المبيعات ومراحلها المختلفة.
- الخصائص الأساسية للمنتجات وكيفية ترويجها ضمن الخطة التسويقية.
- استراتيجيات التسعير وتحديد الفئة المستهدفة بدقة.
- هرم عملية البيع وأهمية فهم سلوك العميل وتأثيره على عملية الشراء.

الوحدة الثانية:

تقنيات البيع الناجح:

- خطوات وتقنيات البيع الأساسية من التحضير وحتى المتابعة.
- أهمية المقدمة الجيدة وبناء الاتصال الفعال مع العملاء.
- تقنيات التعامل مع الاعتراضات وأساليب الإغلاق الفعالة.
- العرض التقديمي وكيفية تقديم المنتجات بطريقة مقنعة.
- أهمية المتابعة بعد إتمام عملية البيع لتعزيز العلاقة مع العملاء.

الوحدة الثالثة:

بناء الكفاءات البيعية:

- الصفات والمهارات اللازمة لمسؤول المبيعات الناجح.
- كيفية استخدام لغة الجسد بفعالية أثناء البيع.
- أهمية الريادة في مجال المبيعات وتأثيرها على الأداء.
- تجنب الأخطاء الشائعة في المبيعات وإدارة الوقت بكفاءة.
- أساليب ونصائح لتحقيق أقصى استفادة من كل فرصة بيع.

الوحدة الرابعة:

استراتيجيات تعزيز المبيعات:

- تقنيات البيع العمودي والبيع التقاطعي لزيادة المبيعات.
- التعامل مع طلبات الخصم من العملاء وكيفية التفاوض بنجاح.
- إعداد وتقديم عروض أسعار مقنعة ومناسبة لاحتياجات العملاء.
- أساليب واستراتيجيات لتحسين أداء البيع والتحصيل.
- تقييم وتحليل النتائج من خلال تقارير المبيعات وتوقعات البيع.

الوحدة الخامسة:

إدارة علاقات العملاء والأداء:

- كيفية بناء وإدارة قوائم العملاء بفعالية.
- أهمية إدارة المعلومات الأمنية واستخدام OSINT في تجميع المعلومات.
- تطوير مهارات التعامل مع مختلف السيناريوهات.
- تقنيات تدريب عملي مثل التحكم والسيطرة والتحريرات الإلكترونية.
- تعزيز مهارات العاملين من خلال ورش عمل متخصصة وتدريب مستمر.