



دورة:
الشهادة المهنية إستشاري مبيعات

6 - 10 يناير 2025
فيينا (النمسا)

الشهادة المهنية إستشاري مبيعات

رمز الدورة: SM12637 تاريخ الإنعقاد: 6 - 10 يناير 2025 دولة الإنعقاد: فيينا (النمسا) - رسوم الإشتراك: Euro 5250

المقدمة:

تعتبر المبيعات أحد الأدوات الرئيسية في تحقيق النجاح لأي مؤسسة أو منظمة. ولكي يتم الوصول إلى نتائج إيجابية، يجب على المنظمات العمل بفرق مبيعات قوية وذكية. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحسين مهاراتهم في المبيعات والاستشارات.

أهداف الدورة:

- تحسين مهارات البيع والاستشارات.
- تطوير المهارات اللازمة للتواصل الفعال مع العملاء.
- تحسين قدرات الإدارة الفعالة للعمليات التجارية.
- تعزيز فرق المبيعات وتحسين أدائهم.
- تحسين قدرات العملاء على تحليل وفهم الاحتياجات والمتطلبات.

الكفاءات:

- فهم عميق لعمليات المبيعات والتسويق.
- القدرة على التواصل بشكل فعال مع العملاء.
- تطوير مهارات الاستشارات.
- القدرة على تحليل احتياجات العملاء وتقديم الحلول المناسبة لهم.
- قدرة على تحسين أداء فريق المبيعات.

الجمهور المستهدف:

- المهتمين بتطوير مهاراتهم في مجال المبيعات والاستشارات.
- الذين يعملون في مجالات المبيعات والتسويق ويرغبون في تحسين مهاراتهم.
- المدراء والمشرفين الذين يعملون في مجالات المبيعات والتسويق.

المحاور التدريبية

اليوم الأول:

- مقدمة في المبيعات والتسويق.
- الفرق بين المبيعات والاستشارات.
- تحليل السوق وفهم احتياجات العملاء

اليوم الثاني:

- تقنيات التواصل مع العملاء.
- إدارة عمليات المبيعات.
- تحليل الأداء في المبيعات وكيفية تحسينه.

اليوم الثالث:

- تطوير مهارات الاستشارات.
- تحليل حالات العملاء وتقديم الحلول المناسبة.
- التعامل مع العملاء الصعيبين.

اليوم الرابع:

- تحليل الأسواق والمنافسين.
- تحسين فريق المبيعات.
- التسويق الرقمي والاستراتيجيات الحديثة في المبيعات.

اليوم الخامس:

- التعرف على أدوات وتقنيات المبيعات الحديثة.
- العمل الجماعي وتحسين العلاقات داخل الفريق.
- المراجعة والتقييم النهائي للبرنامج