



دورة:
أخصائي المبيعات

2025 - 22 سبتمبر
برشلونة (إسبانيا)
grupotel gran via 678

أخصائي المبيعات

رمز الدورة: SM12423 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 سبتمبر 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) - 678 via gran grupotel رسوم الإشتراك: 5500 Euro

المنهجية

تعتمد هذه الدورة بشكل كبير على تقنيات التدريب التفاعلية وتشمل مختلف الأدوات التعليمية مثل دراسة الحالات المهنية التي تناولت مواقف الحياة الحقيقة ليتمكن المشاركون من إيجاد الحلول وتمارين لعب الأدوار حيث يقدم المشاركون سيناريوهات ذات صلة ويقومون بالتفاوض وبناء العلاقات وحل المشاكل. تتميّز هذه التمارين الثقة والتفكير التحليلي ضمن إطار العمل الجماعي.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية من أجل تحسين أداء المبيعات
- تطوير الممارسات الحرجية والمحفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية
- تطبيق الخطوات المختلفة لعملية البيع وتحديد حاجة كل خطوة
- تحليل وتطبيق مبادئ المفاوضات الناجحة والتعامل مع الاعتراضات
- التعرف على أساسيات إدارة علاقات العملاء والنتائج المؤثرة

الفئات المستهدفة

- الأفراد الذين يعملون في المبيعات.
- فريق خدمة الدعم فضلاً.
- المرشحين المحتملين لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.

الكفاءات المستهدفة

- الشراكة: مواءمة احتياجات العملاء وبناء العلاقات والتواصل الفعال ووضع التوقعات والتفاوض
- الفطنة: دراسة حالات العمل المهنية وتقييم تجربة العميل وجمع المعلومات وفهم سياق الأعمال
- إيجاد الحلول: توضيح القيم وإضفاء الطابع الرسمي على الالتزام وحل القضايا وإدارة النجاح
- الفعالية: مواءمة عملية البيع وتنفيذ الخطط وحل المشاكل للاستفادة من الأوقات الشخصية
- التعامل مع بيئة البيع في ضوء معطيات جديدة

التطور في عملية البيع الشخصي

- التسويق
- الاستشارة

- الاستراتيجية
- الشراكة
- الاجتماعية

كفاءات البيع الجديدة

- سلوكيات وصفات ومهارات البائعين الناجحين
- تقييم أداء البيع والمؤشرات المرتبطة الرئيسية
- الآليات الحذرية العشر وراء مشاكل المبيعات
- ملف "ديسك" للتنمية الذاتية - أنماط الشخصية

التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع

- الإدارة الشخصية
- الاحترافية في إدارة الذات
- التخطيط الذاتي
- التحفيز الذاتي
- الصورة الذاتية
- إدارة الوقت لمندوب البيع
- فهم واستيعاب سيكولوجية البيع
- تطوير استراتيجيات لإنجاح عملية البيع

عملية البيع

- التقييب والبحث عن فرص البيع وتقييمها
- التحضير لقاء العميل
- الاجتماع بالعميل
- العرض التقديمي - شرح المميزات ومطابقتها مع متطلبات العميل
- معالجة الاهتمامات والاعتراضات
- إتمام وإغلاق فرص البيع / الصفقات بنجاح
- المتابعة وتطوير الصلة مع العميل وإدارة العلاقات
- بيع المنتوجات بالمقارنة مع بيع الخدمات
- لمحه سريعة عن النماذج المستخدمة عالم في المبيعات

مهارات التفاوض

- المبادئ الأساسية للمفاوضات الناجحة
- التواصل
- التخطيط
- تبادل التنازلات
- العناصر الستة للمفاوضات الفعالة
- أساليب طرح الأسئلة والتحقق من احتياجات العميل
- مبدأ "أفضل البدائل للتسويات التفاوضية"
- تحديد نطاقات البيع وحدود التسعير والخصومات

ادارة علاقات العملاء

- أساسيات بناء العلاقات مع العملاء
- القواعد الخمس لعلاقات ناجحة مع العملاء
- أهمية الطابع والسلوكيات في بناء العلاقات الصحيحة والمجدية
- فن التواصل في عالم البيع
- التأثير على مخرجات عملية البيع