



دورة:
محترف الاعمال المعتقد في البيع (CBP)

20 - 31 أكتوبر 2025
باكو

محترف الاعمال المهتمد في البيع (CBP)

رمز الدورة: SM12561 تاريخ الإنعقاد: 20 - 31 أكتوبر 2025 دولة الإنعقاد: باكو - رسوم الإشتراك: Euro 9000

المقدمة:

تضع شهادة المبيعات CBP الأساس للبيع الاحترافي من خلال تطوير عملية البيع من خلال منهجيات البيع الفعالة. سوف تتعلم مهارات وتكتيكات كبار المتخصصين في المبيعات وتشارك في سيناريوهات تفاعلية لإتقان تلك المهارات. تغطي وحدة دورة CBP المبيعات صناعة في الممارسات أفضل وتعلم الرئيسية المبيعات مراحل جميع Sales

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرون 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
- العاملين في الخطوط الأمامية
- محترفي الأعمال الذين يرغبون في التخصص في المبيعات

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الاولى: مقدمة في البيع

- تعريف البيع
- تعريف البائع

- تعريف المشتري
- متطلبات المبيعات
- استراتيجيات وتكتيكات المبيعات
- موقف سلوك
- طرق البيع
- شخص لشخص
- التسويق عبر الهاتف
- البريد المباشر
- بريد إلكتروني
- إنترنت
- وسائل التواصل الاجتماعي
- الرسائل القصيرة / الرسائل النصية
- الندوات والمؤتمرات
- عملية البيع - الإستراتيجيات والتكتيكات
- عملية البيع
- مراحل المبيعات
- معرفة المنتج
- تطوير موقف مبيعات إيجابي
- استمتع بالبيع
- كن متحمس

الوحدة الثانية: توقع استراتيجيات النجاح

- ما هو العميل المحتمل؟
- التنقيب
- ملف تعريف العميل
- بناء ملفات تعريف العملاء
- تقييمات القناة

الوحدة الثالثة: استراتيجيات نجاح الاتصال الأول

- الاتصال الاول
- إنشاء ثقة المشتري
- بناء علاقة
- يبتسم
- مصافحة
- استخدم الأسماء
- كن مخلصًا وودودًا
- استخدام بديل الثقة
- ارضية مشتركة
- المجاملة والتأكيد
- تحية مهنية
- صورة احترافية
- كن في الموعد
- لغة الجسد والاتصال بالعين
- الخطوة 1. التحية
- الخطوة 2. مقدمة ووثيقة
- الخطوة 3. الغرض
- الخطوة 4. سؤال الإذن
- ملتقطوا الانتباه

الوحدة الرابعة: استراتيجيات نجاح التأهيل

- مرحلة التأهيل
- معايير الشراء
- شراء الدافع
- خطوات التأهيل
- عملية التأهيل
- اكتشاف أساليب الاستجواب

- أسئلة مغلقة
- أسئلة مفتوحة
- أسئلة بديلة
- أسئلة التقييم
- أسئلة المكافأة
- مهارات الاستماع الفعال

الوحدة الخامسة: استراتيجيات نجاح العرض

- مرحلة العرض
- تقديم عرض تقديمي خاص بالعملاء المتوقعين
- دوافع المشتري
- الاهتمام الشخصي
- أمان
- لامتلاك الأشياء
- إثبات النجاح
- مظاهرة المنتج
- قصص نجاح
- شهادات العملاء
- مراجعات الصناعة وتقييمها
- الجوائز
- ردود الفعل
- مفاتيح لعرض تقديمي قوي
- الطاقة والعاطفة
- كن إيجابيا
- افترض البيع

الوحدة السادسة: حل اعتراض ناجح

- حل الاعتراضات

- اعتراضات المشتري
- استراتيجيات حل الاعتراضات
- قم بإنشاء استجابات اعتراض تقلل من التعارض
- الاقرار
- تحديد مع
- حل
- كشف الاعتراضات المخفية
- أسئلة التقييم
- جاهز للإغلاق
- الخوف من الشراء

الوحدة السابعة: استراتيجيات الإغلاق الناجحة

- مرحلة الختام
- حاجز الخوف
- مخاوف البائع
- خوف المشتري
- التعرف على إشارات الشراء
- إشارات الشراء اللفظية
- إشارات الشراء غير اللفظية
- استراتيجيات إغلاق البيع
- إغلاق مباشر
- إغلاق نقطة ثانوية
- البديل / إغلاق متعدد الخيارات
- إغلاق الإجراء
- فرصة إغلاق النوافذ
- إغلاق الفوائد
- إغلاق المنتج التجريبي
- إغلاق الاعتراض W

- ماذا لو قال العميل المحتمل "لا"؟
- ماذا تفعل عندما تضع عملية بيع؟

الوحدة الثامنة: استراتيجيات الختام والمتابعة

- الخلاصة والمتابعة
- أكمل عملية البيع
- الإحالات
- متابعة وتكرار المبيعات
- جودة الخدمة
- تقرير ما بعد البيع
- سوق دافئ
- الاستراتيجيات التي تخلق مبيعات متكررة