



دورة:
محترف الاعمال المعتقد في البيع (CBP)

9 - 20 نوفمبر 2026
امستردام (هولندا)

محترف الاعمال المهتمد في البيع (CBP)

رمز الدورة: SM12561 تاريخ الإنعقاد: 9 - 20 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: امستردام (هولندا) - رسوم الإشتراك: Euro 9450

المقدمة

تضع شهادة المبيعات CBP الأساس للتمكن من البيع الاحترافي من خلال تطوير عملية البيع باستخدام منهجيات فعالة. يتيح البرنامج للمشاركين تعلم مهارات كبار محترفي المبيعات، والمشاركة في سيناريوهات تفاعلية لإتقان هذه المهارات. يغطي البرنامج جميع مراحل المبيعات الرئيسية، مع التركيز على أفضل الممارسات في صناعة المبيعات.

أهداف الدورة التدريبية

بنهاية البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- التعرف على استراتيجيات المبيعات الناجحة.
- فهم سلوك البائع المحترف.
- تطوير استراتيجيات فعالة لتحديد العملاء المحتملين.
- تطبيق مهارات العرض والتواصل والإقناع بطريقة عملية.
- التعامل مع الاعتراضات والمشكلات بفعالية.
- تطوير استراتيجيات مبتكرة لتقييم متطلبات العملاء.
- التقييم الذاتي وتحسين مهارات العرض والتقديم.
- ابتكار آليات عملية لمتابعة خدمة ما بعد البيع.

الفئات المستهدفة

- محترفو المبيعات.
- مديرو الحسابات والعملاء الرئيسيين.
- العاملون في الخطوط الأمامية.
- محترفو الأعمال الراغبون في التخصص بالمبيعات.

منهجية التدريب

- محاضرات تفاعلية ومناقشات جماعية.
- تمارين عملية ودراسات حالة.
- أنشطة لعب الأدوار لتطبيق الممارسات البيعية.
- عروض فيديو ومحاكاة حالات البيع الحقيقية.
- تقييم مستمر وتغذية راجعة فردية.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: أساسيات البيع

• الوحدة الأولى: مقدمة في البيع

- تعريف البيع، البائع، والمشتري.
- متطلبات المبيعات واستراتيجياتها.
- أساليب البيع: شخص لشخص، عبر الهاتف، البريد، الإنترنت، وسائل التواصل الاجتماعي، الندوات والمؤتمرات.
- عملية البيع، مراحلها، ومعرفة المنتج.
- تطوير موقف إيجابي والاستمتاع بالبيع.

اليوم الثاني: تحديد العملاء المحتملين وبناء العلاقات

• الوحدة الثانية: توقع استراتيجيات النجاح

- ما هو العميل المحتمل؟
- التنقيب وبناء ملفات تعريف العملاء.
- تقييم القنوات المختلفة للوصول إلى العملاء.

• الوحدة الثالثة: الاتصال الأول

- إنشاء الثقة والعلاقة مع المشتري.
- مهارات التحية والمجاملة واستخدام لغة الجسد.
- التقنيات العملية لجذب انتباه العميل وإشراكه.

اليوم الثالث: التأهيل والعرض

• الوحدة الرابعة: التأهيل

- مرحلة التأهيل ومعايير الشراء ودوافع المشتري.
- أساليب الاستجواب: الأسئلة المفتوحة، المغلقة، البديلة، وأسئلة المكافأة.
- مهارات الاستماع الفعال.

• الوحدة الخامسة: نجاح العرض

- تقديم عرض فعال للعملاء المتوقعين.
- التركيز على دوافع واحتياجات المشتري.
- أدوات العرض: قصص نجاح، شهادات العملاء، الجوائز.
- مفاتيح العرض القوي: الطاقة، الإيجابية، افتراض البيع.

اليوم الرابع: حل الاعتراضات والإغلاق

• الوحدة السادسة: حل الاعتراضات

- التعرف على اعتراضات المشتري.
- استراتيجيات الحل وتقليل التعارض.
- كشف الاعتراضات المخفية والتقييم العملي.

• الوحدة السابعة: الإغلاق الناجح

- إشارات الشراء اللفظية وغير اللفظية.
- استراتيجيات الإغلاق: مباشر، متعدد الخيارات، الإجراء، الفوائد، التجريبي.
- التعامل مع رفض العميل أو فقدان الصفقة.

اليوم الخامس: المتابعة والاستدامة

• الوحدة الثامنة: الختام والمتابعة

- إتمام عملية البيع بنجاح.
- الاستفادة من الإحالات وإعادة البيع.
- متابعة العملاء وجودة الخدمة بعد البيع.
- خلق فرص مبيعات متكررة وبناء قاعدة عملاء مستدامة.
- تطبيق عملي شامل: محاكاة دورة بيع كاملة من تحديد العميل إلى المتابعة بعد البيع.