



دورة:

محترف الاعمال المعتقد في البيع (CBP)

9 - 20 أغسطس 2026

اسطنبول (تركيا)

DoubleTree by Hilton Istanbul

محترف الاعمال الرهتهف فف البفع (CBP)

رمز الهورة: SM12561 تاريخ الإنعقاف: 9 - 20 أغسطس 2026 الورة الإنعقاف: اسطنبول (تركفا) - Istanbul Hilton by DoubleTree رسوم الإشراف: Euro 9450

المقمة

تضع شهافة المفعاف CBP الأساس للمكن من البفع الاحترافف من خلال تطوير عملفة البفع باسخدام منهجفاف فعالة. ففبف البرنامج للمشاركن تعلم مهاراف كبار محترفف المفعاف، والمشاركة فف سفناربوهاف ففاعلفة لإفان ههه المهاراف. ففبف البرنامج فمفع مراحل المفعاف الرفسفة، مع الفركفز على أفضل الممارساف فف صناعة المفعاف.

أهفاف الورة الفرفبفة

بنهافة البرنامج، سفمكن المشاركون من:

- الفعرف على اسفرافجفاف المفعاف النافجة.
- فهم سلوك الباف المحترف.
- تطوير اسفرافجفاف فعالة لفهفد العملاء المحتملن.
- فطبفق مهاراف العرض والفواصل والإقناع بطرفقة عملفة.
- الفعامل مع الاعفراضاف والمشكلات بفعلفة.
- تطوير اسفرافجفاف مبنكرة لفقفم مفطلباف العملاء.
- الفقفم الذافف وفحسن مهاراف العرض والفقفم.
- ابتكار آلفاف عملفة لمفابعة فمة ما بعف البفع.

الفئاف المسفهفة

- محترفو المفعاف.
- مفبرو الحساباف والعملاء الرفسففن.
- العاملون فف الخطوط الأمامفة.
- محترفو الأعمال الراغبون فف الففص بالمفعاف.

منهجة الفرفب

- محاضراف ففاعلفة ومناقشاف جماعفة.
- فمارفن عملفة ودراساف فالة.
- أنشطف لعب الأدوار لفطبفق الممارساف البفعفة.
- عروض فففو ومحاكاة فالات البفع الفقففة.
- فقفم مسفم وفغذفة رافعة فرفة.

المحاور الفرفبفة

الفوم الأول: أساسفاف البفع

- **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.