



دورة:
الشهادة المهنية إستشاري مبيعات

1 - 5 نوفمبر 2026
الدوحة (قطر)

الشهادة المهنية إستشاري مبيعات

رمز الدورة: SM12637 تاريخ الإنعقاد: 1 - 5 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: الدوحة (قطر) - رسوم الإشتراك: Euro 0

مقدمة البرنامج

في ظل المنافسة المتزايدة وتطور الأسواق، أصبحت المبيعات والاستشارات عنصرين حاسمين في تحقيق النمو والاستدامة للمؤسسات. ولم يعد النجاح في هذا المجال يعتمد فقط على المهارات التقليدية، بل يتطلب فهماً عميقاً لسلوك العملاء، والقدرة على تقديم حلول استشارية مبتكرة تلبي احتياجاتهم.

يأتي هذا البرنامج التدريبي ليزود المشاركين بأحدث المفاهيم والتقنيات في مجالات المبيعات والاستشارات، مع التركيز على التطبيق العملي وبناء القدرات التي تمكنهم من تحقيق نتائج ملموسة وتعزيز القيمة المقدمة للعملاء.

أهداف البرنامج

يهدف البرنامج إلى تمكين المشاركين من:

- تطوير مهارات البيع الاحترافي المبني على القيمة.
- تعزيز قدرات التواصل والتأثير مع مختلف أنواع العملاء.
- اكتساب مهارات الاستشارات البيعية وتحليل احتياجات العملاء بدقة.
- تحسين كفاءة إدارة عمليات المبيعات وتحقيق الأهداف البيعية.
- رفع مستوى أداء فرق المبيعات وتعزيز العمل الجماعي.
- التعرف على أحدث الاتجاهات والاستراتيجيات في المبيعات والتسويق.

الكفاءات المكتسبة

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق منهجيات متقدمة في إدارة وتنفيذ عمليات المبيعات.
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء.
- تحليل سلوك واحتياجات العملاء وتقديم حلول مخصصة.
- استخدام مهارات الاستشارات لتعزيز فرص البيع وزيادة رضا العملاء.
- تحسين الأداء البيعي باستخدام أدوات القياس والتحليل.
- العمل بفعالية ضمن فرق المبيعات وتحقيق التكامل المؤسسي.

الفئة المستهدفة

يستهدف البرنامج:

- العاملين في مجالات المبيعات والتسويق بمختلف مستوياتهم.
- مسؤولي تطوير الأعمال وخدمة العملاء.

- المدراء والمشرفين على فرق المبيعات.
- كل من يسعى لاكتساب أو تطوير مهارات البيع والاستشارات بشكل احترافي.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: أساسيات المبيعات والاستشارات

- المفاهيم الحديثة في المبيعات والتسويق.
- الفرق بين البيع التقليدي والبيع الاستشاري.
- تحليل السوق وتحديد الفرص البيعية.
- فهم سلوك العملاء وأنماط اتخاذ القرار.

اليوم الثاني: مهارات التواصل وإدارة المبيعات

- مهارات الاتصال الفعال وبناء الثقة مع العملاء.
- تقنيات طرح الأسئلة واكتشاف الاحتياجات.
- إدارة دورة المبيعات من التخطيط إلى الإغلاق.
- مؤشرات قياس الأداء البيعي KPIs.

اليوم الثالث: البيع الاستشاري والتعامل مع التحديات

- أسس ومهارات البيع الاستشاري.
- تحليل حالات العملاء وتقديم الحلول المناسبة.
- استراتيجيات التعامل مع العملاء الصعبيين والاعتراضات.
- مهارات الإقناع والتفاوض الاحترافي.

اليوم الرابع: تحليل السوق وتطوير فرق المبيعات

- تحليل المنافسين وبناء الميزة التنافسية.
- استراتيجيات تطوير وتحفيز فرق المبيعات.
- التسويق الرقمي ودوره في دعم المبيعات.
- تكامل المبيعات مع استراتيجيات التسويق الحديثة.

اليوم الخامس: أدوات المبيعات الحديثة والتقييم

- التعرف على أحدث أدوات وتقنيات المبيعات CRM وغيرها.
- إدارة علاقات العملاء وبناء ولاء طويل الأمد.
- تعزيز العمل الجماعي داخل فرق المبيعات.
- التقييم النهائي وقياس أثر التدريب.
- إعداد خطط عمل فردية للتطبيق بعد البرنامج.