



دورة:
مهارات البيع المتقدمة

23 - 27 أغسطس 2027
فيينا (النمسا)

مهارات البيع المتقدمة

رمز الدورة: SM13414 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 أغسطس 2027 دولة الإنعقاد: فيينا (النمسا) - رسوم الإشتراك: Euro 6050

مقدمة البرنامج

تم تصميم برنامج مهارات البيع المتقدمة من قبل Center Training Horizon Global بهدف تطوير قدرات محترفي المبيعات والارتقاء بأدائهم من المستوى التقليدي إلى مستوى احترافي متقدم يعتمد على الفهم العميق للعميل، والتحليل الاستراتيجي لاحتياجاته، وبناء علاقات طويلة الأمد قائمة على الثقة والقيمة المضافة. يركز البرنامج على أحدث مفاهيم واستراتيجيات البيع الاستشاري، وإدارة العلاقات مع العملاء، وتقنيات التفاوض والإقناع، وإغلاق الصفقات بفعالية في بيئات تنافسية عالية.

أهداف البرنامج

بنهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق استراتيجيات بيع متقدمة قائمة على تحليل احتياجات العملاء.
- تحسين مهارات التواصل والإقناع وبناء الثقة مع العملاء.
- إدارة الاعتراضات والتحديات البيعية باحترافية.
- استخدام تقنيات التفاوض المتقدم لتحقيق صفقات رابحة للطرفين.
- رفع معدلات إغلاق الصفقات وزيادة قيمة المبيعات.
- بناء علاقات طويلة الأمد تعزز ولاء العملاء.

منهجية التدريب

- محاضرات تفاعلية مدعومة بأمثلة عملية
- تمارين تطبيقية وسيناريوهات واقعية من بيئة العمل
- مناقشات جماعية وتبادل الخبرات
- محاكاة مواقف بيع حقيقية Play Role
- دراسات حالة من أسواق مختلفة
- تقييم قبلي وبعدي لقياس التطور في الأداء

الأثر المؤسسي

يساهم البرنامج في:

- زيادة كفاءة واحترافية فرق المبيعات
- تحسين تجربة العميل وتعزيز مستوى رضاه
- رفع معدلات التحويل والإيرادات
- تقليل خسارة الفرص البيعية
- تعزيز الصورة المؤسسية وبناء ميزة تنافسية مستدامة
- دعم تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة

الفئة المستهدفة

يستهدف هذا البرنامج:

- مدراء المبيعات
- مشرفي وفرق المبيعات
- مدراء تطوير الأعمال
- مسؤولي الحسابات الرئيسية Managers Account Key
- موظفي خدمة العملاء ذوي الطابع البيعي
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع

المحاور التدريبية

اليوم الأول: مفاهيم البيع المتقدم وفهم العميل

- تطور مفاهيم البيع من البيع التقليدي إلى البيع الاستشاري
- سلوكيات العملاء ودوافع الشراء
- تحليل احتياجات العملاء وتحديد نقاط الألم Points Pain
- أنماط العملاء وكيفية التعامل مع كل نمط
- بناء القيمة المقترحة Proposition Value

اليوم الثاني: مهارات التواصل والإقناع في البيع

- مهارات الاتصال المؤثر في بيئة المبيعات
- طرح الأسئلة الاحترافية واكتشاف الفرص
- لغة الجسد وأثرها في العملية البيعية
- تقنيات الإقناع والتأثير النفسي على قرار الشراء
- بناء الثقة وتعزيز المصداقية مع العملاء

اليوم الثالث: التفاوض المتقدم وإدارة الاعتراضات

- مبادئ واستراتيجيات التفاوض الاحترافي
- تحديد حدود التفاوض ونقاط القوة
- التعامل مع الاعتراضات الشائعة وتحويلها إلى فرص
- إدارة الضغوط البيعية والمواقف الصعبة
- تحقيق مبدأ الربح المتبادل Win-Win

اليوم الرابع: إغلاق الصفقات وبناء العلاقات طويلة الأمد

- مؤشرات جاهزية العميل لاتخاذ قرار الشراء
- أساليب إغلاق الصفقات بفعالية
- إدارة العلاقات مع العملاء بعد البيع
- استراتيجيات الحفاظ على العملاء وزيادة ولائهم
- البيع المتكرر والبيع الإضافي selling-Cross & Upselling

اليوم الخامس: إدارة الأداء البيعي والتميز في النتائج

- تخطيط وإدارة الأداء البيعي
- مؤشرات قياس الأداء KPIs في المبيعات

- إدارة الوقت والأولويات لرجال المبيعات
- استخدام البيانات في تحسين القرارات البيعية
- تطبيقات عملية ودراسات حالة ختامية.