

البيع السحري

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٦ يونية - ٢٠ يونية ٢٠٢٤	اسطنبول	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

تحسين مهارات البيع لدى المشاركين للتمشي مع متطلبات السوق الحالية وتدريبهم على هذه المهارات وكذلك تعريفهم بأحدث تقنيات البيع .

تفعيل مهارات البيع لدى المشاركين عن طريق التدريب العملي على "عملية البيع

الاستشارية " والفاهيم والتقنيات الخاصة بتلك العملية

هدف الدورة التدريبية

بنهاية البرنامج يتحقق للمشاركين القدرة على:

§ التعرف على أهم المصطلحات الخاصة بالمبيعات والأهداف والفاهيم والتقنيات والأدوات التي تستخدم عادة في بيع الخدمات والمنتجات.

§ تطبيق تقنيات وفاهيم مختلفة على نماذج متعددة من المبيعات (مثل البيع للشركات □ البيع لمراكز التوزيع □ البيع داخل الأسواق □ البيع في المعارض المفتوحة) .

§ التعامل بمهارة مع أي نوع من العملاء والقدرة على عقد الصفقات بنجاح .

شهادة الدورة التدريبية

*** في نهاية البرنامج سوف يتمكن المشاركون الحصول على شهادة حضور من روبست بعد إكمال حضور الدورة كاملاً.**

من ينبغي عليه ان يحضر؟

مسؤولي المبيعات على كافة المستويات الذين يتعاملون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة مع العملاء، والذين يرغبون في تحقيق نتائج أكبر عن طريق تحسين مهاراتهم وكفاءاتهم.

خطة الدورة التدريبية

اليوم الأول

- 1. أساسيات ومبادئ فن البيع.**
- 2. تحديد احتياجات العملاء ودوافعهم الشرائية.**
- 3. حالات عملية: دور مسؤولي البيع والقيم المشتركة بينهم □ تقدير ما يفوق توقعات المستهلكين □ تحديد الصفات والفوائد.**

4. عملية البيع الاستشارية .
5. ملائمة أسلوب الدعاية والاتصال تبعاً لأنماط المهتلفة من العملاء.
6. التعامل مع النوعيات الصعبة من العملاء .
7. مهارات الاتصال وتطبيقاتها في عملية البيع الاستشارية.
8. استخدام مهارات الاتصال للتعرف على احتياجات العملاء وفهم أبعادها.
9. تهرين عملي: تطبيق لعملية البيع الاستشارية □ تطبيق مهارات الاتصال للتعرف على احتياجات العملاء ومتطلباتهم.
10. تقديم عروض المنتجات وفقاً لمتطلبات العميل الشخصية.
11. عقد صفقة البيع .
12. تهرين عملي : القيام بتقديم عروض لمنتج تبعاً لمتطلبات العميل الشخصية .
13. التعامل مع اعتراضات العميل .
14. لعبة الأدوار : تطبيق أسلوب التعامل مع الاعتراضات .

اليوم الثاني

□ أساسيات ومبادئ فن البيع.

□ تحديد احتياجات العملاء ودوافعهم الشرائية.

□ دور رجال المبيعات.

اليوم الثالث

□ مراحل عملية البيع

□ التحضير

□ تحديد الموعد

□ تخطيط الزيارة البيعية

□ تحليل الإحتياجات و الرغبات

□ تقديم الفوائد

□ التعامل مع الاعتراضات

اليوم الرابع

□ استكمال مراحل عملية البيع:

إتهام عملية البيع

المتابعة بعد عملية البيع

تدريب عملي:

القيام بتقديم عروض لمنتج تبعا لمتطلبات العميل الشخصية.

المتابعة بعد إتهام البيع.

لعبة الأدوار: تطبيق أسلوب التعامل مع الاعتراضات .

اليوم الخامس

مهارات الاتصال وتطبيقاتها في عملية البيع

استخدام مهارات الاتصال للتعرف على احتياجات العملاء وفهم أبعادها.

تقديم عروض المنتجات وفقا لمتطلبات العميل الشخصية.

تدريب عملي: تطبيق مهارات الاتصال للتعرف على احتياجات العملاء ومتطلباتهم.