

تنمية مهارات التعامل مع الجمهور بالمعارض

احجز مقعدك

الرسوم (\$) :

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

هدف الدورة التدريبية

يهدف هذا البرنامج إلى تنمية المهارات البيعية لرجال البيع . لشركة ويكون
للتطوير العقاري العاملين بالمعارض و رفع كفاءتهم و بالتالي قدرتهم على عرض المنتجات (
الاراضي و الوحدات السكنية و المساهمات ، ...) التي يتعاملون فيها العملاء الحاليين و
المرتقبين (المترددين على المعارض العقارية) و إتقان صفات بيعية ناجحة و زيادة حجم
مبيعاتهم ... إلخ .

شهادة الدورة التدريبية

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

من ينبغي عليه ان يحضره

رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشدون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة .

خطة الدورة التدريبية

- المفاهيم الأساسية في مجال البيع .
- وظيفة البيع و علاقتها بالنشاط التسويقي .
- خصائص و مميزات رجل البيع الفعال و دوره في تسويق منتجات الشركة .
- طبيعة و نوعية المنتجات التي يقوم بتسويقها رجال البيع □ الخصائص و المميزات .
- الاختلافات الجوهرية بين البيع بالمعارض و غيرها .
- أنواع العملاء و كيفية التعامل معهم .
- مهارات الاتصال الفعال مع العملاء (الحديث / الإنصات / إلخ)
- مهارات تخطيط عملية العرض البيعي .
- مهارات العرض البيعي الناجح (كيفية البيع للعملاء بالمعارض) .
- أنواع اعتراضات العملاء و كيفية الرد عليها و التعامل معها .

- **كيفية إنهاء المقابلات البيعية بنجاح .**

- **الجوانب التسويقية و الترويجية للمعارض .**

- **نصائح بيعية هامة**