البيع الإحترافي في شركات الإتصال

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم($)	احجز مقعدك
٠٨ ديسمبر -١٢ ديسمبر ٢٠٢٤	دبي	٢٩٥٠	سجل الأن

وصف الدورة التدريبية

دورة متخصصة في فن البيع والإقناع والخدمة المتميزة في شركات الإتصال ....

- هل تبحث عن أقصر الطرق وأكثرها ضمانة لزيادة مبيعاتك في سوق متقلب ومنافس ؟

- كيفما تبيع فرص الإقناع الكبرى ترتفع أسعارنا
غير مقتنع ، خدمة ما بعد البيع غير جيدة
، ليس لديكم خصومات ، ،،،،، إلخ

- ما هي المميزات الأساسية لشخصية البائع المحترف الناجح ؟

من أهداف الدورة:
دورة فن البيع والاقناع والخدمة المتميزة المتطورة، تصقل مهاراتك وتتضمن أفكار هامة وتقنيات وحلولا مجربة تساعدك على اكتساب زبائن جدد وتحقيق حجم من المبيعات أكبر.

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؟

كافة العالمين بمجال المبيعات والتسويق في شركات الإتصال.

خطة الدورة التدريبية

الجزء الأول :

خطوات فعالة لإقامة شبكة زبائن ومعارف دائمين.

طرق فعالة تساعدك على ايجاد زبائن جدد.

عملية النفاذ إلى أصحاب القرار.

الملكات الذهنية وطريقة ديكنز.

فن الاصغاء و أغراضه .

الأسئلة المفتوحة والمغلقة .

الجزء الثاني :

جمل هامة تجعل الزبون يتكلم عن إشارات الشراء .

أسئلة هامة تساعدك على فتح الحوار وكشف حوافز الشراء .

التعامل مع مختلف أنواع الزبائن.

تجربة بافلوف وقانون التثبيت.

كيف تتعامل مع التأجيل والتردد والخوف من الرفض ؟

عملية بناء الثقة مع الزبون.

نصائح هامة عندما تلتقي بزبائنك خلال عرض البيع.

الجزء الثالث :

العوائق والأعذار هي أصعب ما يواجهه البائع.

تصنيف الاعتراض والتعامل معها .

طريقة سقراط في التأثير والتأثر .

كيف نلعب الشطرنج مع الزبائن

أفضل الطرق لإغلاق الصفقة.

تمارين هامة لزيادة نسبة البيع .