

البيع الإحترافي في شركات الإتصال

بتاريخ	اماكن الإلتقاء	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٩ مايو - ٢٣ مايو ٢٠٢٤	اسطنبول	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

دورة متخصصة في فن البيع والإقناع والخدمة المتميزة في شركات الإتصال

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

- **كيفها يتقال فالص للأفناع الكبرائوتة فخصنا**

غير مقتنع ، خدمة ما بعد البيع غير جيدة

، ليس لديكم خصوصيات ، ، ، ، 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 وحلولاً مجربة تساعدك على اكتساب زبائن جدد وتحقيق جبر 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 بهمال المبيعات والتسويق في شركات الإتصال.

خطة الدورة التدريبية

اللبثول :

خطوات فعالة لإقناع شبكة زبائن ومعارف دائمين.
طرق فعالة تساعدك على إيجاد زبائن جدد.
عملية النفاذ إلى أصحاب القرار.
الهلكات الذهنية وطريقة ديكنز.
فن الاصغاء و أغراضه .
الأسئلة المفتوحة مغلقة .

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 عندها تلتقي بزبائنك خلال عرض البيع.

اللبثالث :

العوائق والأعذار هي أصعب ما يواجهها البائع.
تصنيف الاعتراض والتعامل معها .
طريقة سقراط في الإقناع .
كيف نلعب الشطرنج مع الزبائن
أفضل الطرق للإغلاق الصفقة.
تمارين هامة لزيادة نسبة البيع .