

البيع الإحترافي في شركات الإتصال

| بتاريخ | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك |
|-------------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٠٨ ديسمبر - ١٢ ديسمبر ٢٠٢٤ | جاكرتا | ٣٤٩٩ | سجل الآن |

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 وهنافس ؟

• كيفها يتقال فإلى الأفعال الكبرائوتة خصصنا

غير مقتنع ، خدمة ما بعد البيع غير جيدة

، ليس لديك 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 وحلولاً هجربة تساعدك على اكتساب زبائن جدد وتحقيق حجب 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 الهبيعات والتسويق في شركات الإتصال.

خطة الدورة التدريبية

الجزء الأول :

- خطوات فعالة لإقناع شبكة زبائن ومعارف دائمين.
- طرق فعالة تساعدك على ايجاد زبائن جدد.
- عملية النفاذ إلى أصحاب القرار.
- الهلاكات الذهنية وطريقة ديكنز.
- فن الاصفاء و أغراضه .
- الأسئلة المفتوحة المغلقة .

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.

الجزء الثالث :

- 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 .