€TRAINING

المبيعات ومهارات البيع الإحترافي

28 أكتوبر - 1 نوفمبر 2024

ميونخ (ألمانيا)

المبيعات ومهارات البيع الإحترافي

رمز الدورة: V686 تاريخ الإنعقاد: 28 أكتوبر - 1 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: ميونخ (ألمانيا) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

سيتمكن المشاركين بدورة المبيعات ومهارات البيع الاحترافي من التدريب والتطوير والتنمية لمهارات مسؤول المبيعات واستكشاف عالم المبيعات ومعرفة فن وأسرار البيع وذلك من خلال تعلم مفهوم المبيعات وطرق وأنواع البيع ومعرفة تحديد فئه العملاء المستهدفة وزيادة عدد العملاء المحتملين والوصول لهم ومعرفة طريقة اتخاذهم قرار الشراء وماهي الطريقة الصحيحة التي يستطيع مسؤول المبيعات فيها كسب ثقة العملاء والمحافظة عليهم والتعلم و التدريب على مهارات وخطوات وتقنيات البيع التي يجب على مسؤول المبيعات إتقانها والعمل بها وتعلم أسلوب الإقناع والتأثير والتواصل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم بالإضافة إلى معرفة صفات مسؤول المبيعات الناجح والمهام المطلوبة منه وتعلم مهارات التعامل مع العملاء وصفات العملاء وأيضا تعلم أهمية الترتيب والتنظيم وإدارة الوقت في العمل وتعلم طريقة العمل بشغف وحماس وإيجابية وكل ذلك للوصول لهدف المبيعات المطلوب بتقنية واحتراف .

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- الوصول لهدف المبيعات المطلوب وتحقيق الأرباح
- تعلم مهارات البيع الإحترافي
- معرفة الطريقة الصحيحة للتعامل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم
- تدريب و تطوير مهارات مسؤول المبيعات من خلال تعلم مفهوم البيع وتعلم مهارات و خطوات و استراتيجيات البيع
- زيادة عدد العملاء المحتملين وزيادة الصفقات

الفئات المستهدفة:

- الأشخاص الراغبين بالعمل بمجال المبيعات ومسؤولين المبيعات و الشركات والمؤسسات التي ترغب بتدريب وتطوير مهارات مسؤولين المبيعات في قسم المبيعات لديها والأشخاص الراغبين بفتح مشاريعهم الخاصة وتطوير مهاراتهم في مجال المبيعات

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الاولى:

مقدمة

- أهداف دورة المبيعات ومهارات البيع
- تعريف المبيعات والفرق بين المبيعات والتسويق
- مواصفات المنتج
- الترويج والخطة التسويقية
- السعر والفئة المستهدفة
- هرم عملية البيع

مهارات التعامل مع العملاء وصفات العملاء وكيف يتخذ العملاء قرار الشراء

- كيفية التعامل مع العملاء

- صفاتهم
- العوامل المؤثرة بالشراء

الوحدة الثانية:

خطوات وتقنيات البيع الناجح

- التحضير والاستعداد
- المقدمة والاتصال
- الاكتشاف
- العرض التقديمي
- الاعتراضات 1
- الاعتراضات 2
- الاعتراضات 3
- الإغلاق
- المتابعة

الوحدة الثالثة:

كيفية ان تصبح بائع محترف

- المهام المطلوبة من مسؤول المبيعات
- مواصفات مسؤول المبيعات الناجح
- الريادة والمبيعات
- اهمية لغة الجسد في المبيعات
- بعد الاخطاء التي يرتكبها مسؤول المبيعات
- اهمية ادارة وتنظيم الوقت

الوحدة الرابعة:

نصائح لزيادة المبيعات

- مهارات البيع التقاطعي والبيع العمودي لزيادة المبيعات
- كيفية التعامل مع الخصم عندما يطلبه العميل وكيفية اقناع العميل بالشراء

الوحدة الخامسة:

كيفية عمل قوائم العملاء وتقرير المبيعات وتوقعات البيع والتحصيل

- كيفية بناء عرض الاسعار
- طريقة الدفع واستلام المبالغ من العملاء