

€ TRAINING

محترف الاعمال المهتم في البيع (CBP)

21 إبريل - 2 مايو 2024
عمان (الأردن)
ibis Amman



محترف الاعمال المهتمد في البيع (CBP)

رمز الدورة: V754 تاريخ الإنعقاد: 21 إبريل - 2 مايو 2024 دولة الإنعقاد: عمان (الأردن) - Amman ibis التكلفة: 5325 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تضع شهادة المبيعات CBP الأساس للبيع الاحترافي من خلال تطوير عملية البيع من خلال منهجيات البيع الفعالة. سوف تتعلم مهارات وتكتيكات كبار المتخصصين في المبيعات وتشارك في سيناريوهات تفاعلية لإتقان تلك المهارات. تغطي وحدة شهادة المبيعات صناعة في الممارسات أفضل وتعلم الرئيسية المبيعات مراحل جميع CBP Sales

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذه البرنامج سيكون المشاركون قادرون على:

- التعرف على استراتيجيات المبيعات الناجحة.
- توضيح سلوك البائع الناجح.
- تطوير استراتيجيات ناجحة لتحديد العملاء المحتملين.
- تطبيق مهارات العرض والتواصل والإقناع بطريقة سهلة.
- تطوير آليات التعامل مع الاعتراضات والمشكلات بفعالية وكفاءة.
- تطوير استراتيجيات مبتكرة فعالة لتقييم متطلبات العميل.
- التقييم الذاتي في مهارات العرض والتقديم
- ابتكار آليات عملية لمتابعة خدمة ما بعد البيع للعملاء.

الفئات المستهدفة:

محترفو المبيعات ومديرو الحسابات والعاملين في الخطوط الأمامية ومحترفي الأعمال الذين يرغبون في التخصص في المبيعات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الاولى:

مقدمة في البيع

- تعريف البيع
- تعريف البائع
- تعريف المشتري
- بيع
- متطلبات المبيعات
- استراتيجيات وتكتيكات المبيعات
- موقف سلوك
- طرق البيع
- شخص لشخص
- التسويق عبر الهاتف
- البريد المباشر
- بريد إلكتروني
- إنترنت
- وسائل التواصل الاجتماعي
- الرسائل القصيرة / الرسائل النصية



- الندوات والمؤتمرات
- عملية البيع - الإستراتيجيات والتكتيكات

الوحدة الثانية:

توقع استراتيجيات النجاح

- ما هو العميل المحتمل؟
- التنقيب
- ملف تعريف العميل
- بناء ملفات تعريف العملاء
- تقييمات القناة

الوحدة الثالثة:

استراتيجيات نجاح الاتصال الأول

- الاتصال الاول
- إنشاء ثقة المشتري
- بناء علاقة
- يتنسم
- مصافحة
- استخدم الأسماء
- كن مخلصًا وودودًا
- استخدام بديل الثقة
- ارضية مشتركة
- المجاملة والتأكيد
- تحية مهنية
- صورة احترافية
- كن في الموعد
- لغة الجسد والاتصال بالعين

الوحدة الرابعة:

استراتيجيات نجاح التأهيل

- مرحلة التأهيل
- معايير الشراء
- شراء الدافع
- خطوات التأهيل
- عملية التأهيل
- اكتشاف أساليب الاستجواب

الوحدة الخامسة:

استراتيجيات نجاح العرض

- مرحلة العرض
- تقديم عرض تقديمي خاص بالعملاء المتوقعين
- دوافع المشتري
- الاهتمام الشخصي
- أمان
- لامتلاك الأشياء

- إثبات النجاح
- مظاهره المنتج
- قصص نجاح
- شهادات العملاء

الوحدة السادسة:

مراجعات الصناعة وتقييمها

- الجوائز
- ردود الفعل
- مفاتيح لعرض تقديمي قوي
- الطاقة والعاطفة
- كن ايجابيا
- افترض البيع

الوحدة السابعة:

حل اعتراض ناجح

- حل الاعتراضات
- اعتراضات المشتري
- استراتيجيات حل الاعتراضات
- قم بإنشاء استجابات اعتراض تقلل من التعارض
- الاقرار
- تحديد مع
- حل
- كشف الاعتراضات المخفية
- أسئلة التقييم
- جاهز للإغلاق
- الخوف من الشراء

الوحدة الثامنة:

استراتيجيات الإغلاق الناجحة

- مرحلة الختام
- حاجز الخوف
- مخاوف البائع
- خوف المشتري
- التعرف على إشارات الشراء
- إشارات الشراء اللفظية
- إشارات الشراء غير اللفظية

الوحدة التاسعة:

استراتيجيات إغلاق البيع

- إغلاق مباشر
- إغلاق نقطة ثانوية
- البديل / إغلاق متعدد الخيارات
- إغلاق الإجراء
- فرصة إغلاق النوافذ

- إغلاق الفوائد
- إغلاق المنتج التجريبي
- إغلاق الاعتراض W
- ماذا لو قال العميل المحتمل "لا"؟
- ماذا تفعل عندما تضع عملية بيع؟

الوحدة العاشرة:

استراتيجيات الختام والمتابعة

- الخلاصة والمتابعة
- أكمل عملية البيع
- الإحالات
- متابعة وتكرار المبيعات
- جودة الخدمة
- تقرير ما بعد البيع
- سوق دافئ
- الاستراتيجيات التي تخلق مبيعات متكررة