



محترف الاعمال المعتمد في البيع (CBP)



2024 - 19 ديسمبر

عمان (الأردن)

ibis Amman



## محترف الاعمال المعتمد في البيع (CBP)

رمز الدورة: V754 تاريخ الإنعقاد: 8 - 19 ديسمبر 2024 دولة الإنعقاد: عمان (الأردن) - التكلفة: 5325 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريسي:

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

### أهداف البرنامج التدريسي:

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 استراتيجيات مبتكرة فعالة لتقدير متطلبات العميل.
- التقييم الذاتي في مهارات العرض والتقطير.
- 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 التدريسي:

#### الوحدة الأولى:

##### مقدمة في البيع

- تعريف البيع
- تعريف البائع
- تعريف المشتري
- بيع
- متطلبات المبيعات
- استراتيجيات وتقنيات 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
- يبتسم
- مصافحة
- استخدام الأسماء
- كن مخلصاً وودوداً
- استخدام بديل الثقة
- ارضية مشتركة
- المjalمة والتأكد
- 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
- مظاهرة المنتج
- قصص نجاح
- شهادات العملاء

## **الوحدة السادسة:**

### **مراجعات الصناعة وتقديرها**

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

## **الوحدة السابعة:**

### **حل احتجاجات 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 التوافد



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

## الوحدة العاشرة:

### استراتيجيات الختام والمتابعة

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