

استراتيجيات البيع المتقدمة

الفئة المستهدفة

جميع كبار ممثلي ومحترفي المبيعات ، وموظفي حسابات المبيعات الرئيسييه والمديرين والمشرفين.

أهداف البرنامج

في نهاية هذه الدورة التدريبية سيكون كل متدرب قادرا على:

- الاستجابة لاحتياجات العملاء من أجل التكيف مع بيع لتلك الاحتياجات
- تقديم مهارات ومعرفة بيع متقدمه للتعامل مع العملاء والاعتراضات وعقد صفقة تجارية.
- اكتساب الوعي الازم للسلوك الحترافي خلال جميع مراحل البيع.
- التوصل الى تفاهم حول كيفية تطوير علاقة طويلة الأمد ، والشراكة مع عملائهم.

محتويات البرنامج

استهداف السوق الخاص بك

- تحليل القدرة التنافسية.
- تجزئة السوق.
- وضع المنتج.

عملية البيع الجديد

- مراحل عملية البيع.
- نموذج لكفاءة المبيعات.

فن التفاوض

- أساليب التفاوض الخمس.
- العوائق التي تقف في التفاوض الناجح
- ما يجب ان تفعله وما يجب الاتفعله في عملية التفاوض.

بناء علاقة طويلة الأمد مع العملاء

- قائمة المتغيرات الحاسمة.
- مراحل علاقه البيع.
- مراحل علاقه البيع.

الشهادة تتطلب اجتياز الاختبارات والبرنامج بأكلمه

المواد: مذكرات باللغه الانجليزيه

المدة : 24 ساعة