

مبادئ البيع الاحترافي

الفئة المستهدفة

محترفي المبيعات الذين لديهم علي الاقل سنه واحده خبره في مجال المبيعات ، من قدامي المتخصصين في مجال المبيعات الذين يريدون تجديد مهاراتهم والمديرين الذين يريدون أن يتعلموا تقنيات تدريب المبيعات الاحترافي لممثلي المبيعات .

أهداف البرنامج

بحلول نهاية هذا البرنامج ، سيتمكن المشاركون من :

- وضع خطة رئيسية لإدارة عملية البيع .
- اكتساب ثقة عن طريق التعرف علي احتياجات العملاء قدر المستطاع.
- النجاح في البيع في المستوى الاستشاري ، وذلك باستخدام تقنيات فعالة لإجراء المقابلات.
- التواصل الفعال لمنتجات/الخدمه بتفوق.
- بناء علاقات مبيعات علي المدى الطويل عن طريق تقديم حلول .
- الكشف عن مقاومه العميل والتغلب على الاعتراضات.
- معرفة متى وكيف تنهي البيع .
- الانتاجيه تدبير وقتك وممتلكاتك.

محتويات البرنامج

- التخطيط باستخدام تحليل تنافسي للحصول على مزيد من الأعمال.
- مطابقة نهج مبيعاتك بأسلوب شخصية العميل.
- التحول الي حلال مشاكل : مورد بيع قائم مقابل بائع حل.
- تطوير أعمال جديدة مع الحفاظ في الوقت نفسه علي الاعمال(العملاء,الحساب) الحالية.
- إدارة الحساب الرئيسي وشئون العلاقات الرئيسييه.

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن 90 ٪ من مجموع المحاضرات.

المواد : باللغة الانجليزية

المدة : 18 ساعة