



Training Experts
in The MIDDLE EAST

أخصائي مبيعات

الفئة المستهدفة

المعنيين حديثاً و الذين يريدون تحسين قدراتهم علي الاستجابة لمطالب واحتياجات العملاء، فريق العمل، و المنظمه.

أهداف البرنامج

بحلول نهاية البرنامج ، وسيتمكن المشاركون من:
التعرف علي مزاجيات المشترين والتعرف علي كيفية البيع لكل منهم بالشكل الذي يتوقعونه.
جعل عملية " إغلاق البيع " شيء شديد السهولة!
كيف ستقوم بضعفين أو ثلاثة أضعاف المبيعات الشهرية!
القيام بعمليات البيع الكبيرة وسهولة الحصول عليها.
تعيين الأهداف التي تساعد على تحقيق النجاح ، وليس لتثبيط حماسك.
تطبيق العديد من الأفكار والمفاهيم التي ساعدت الآلاف من الآخرين.

محتويات البرنامج

(1) البيع و الباعة

أ. تعريف البيع.

ب. ماذا تفعل المبيعات؟

ج. أنواع من مندوبي المبيعات.

د. نجاح مندوبي المبيعات

(2) عملية شراء

أ. أنواع العملاء

ب. سلوك المستهلك في شراء

ج. سلوك المنظمات في الشراء

د. اجراءات قرار الشراء

(3) استخدام الاتصالات في بناء الشراكات

أ. عملية الاتصال

ب. الاتصالات اللفظية وغير اللفظية

ج. حركات الجسم التي توصل بها المعلومات

د. التكيف مع التغييرات الثقافية

(4) البيع التكييفي

أ. أنواع عروض البيع

ب. المعرفة و البيع التكييفي

ج. اسلوب الشرائح الاجتماعية



Training Experts
in The MIDDLE EAST

5) مكالمة البيع

- أ. التخطيط لمكالمة البيع
- ب. القيام بمكالمة البيع
- ج. الرد على الاعتراضات
- د. اتمام البيع

6) الشراكة وإدارة العلاقة مع العملاء

- أ. أنواع العلاقات
- ب. خصائص العلاقات الناجحة
- ج. مراحل تطور العلاقة
- د. إدارة العلاقة مع العملاء

الشهادة تتطلب اجتياز الاختبارات والبرنامج بأكمله

المواد : اللغة الانجليزية

المدة : 30 ساعة