

بيع قدرتك التنافسية

الفئة المستهدفة

محترفي المبيعات ، بما فيهم من مديري الحساب, مديري المبيعات و منفذي المبيعات و مندوبي المبيعات.

أهداف البرنامج

بحلول نهاية هذا البرنامج ، سيتمكن المشاركون من :

- تقترب من الفرص أكثر,تحقيق المزيد من الاحالات وزيادة نسبة المبيعات المراد الوصول اليها.
- تعظيم مبيعاتك المحتملة مع صقل مبيعات قدرتك التنافسيه.
- إنشاء تأثير أكبر عن طريق تخلص رسالات مبيعاتك من الكلمات المبتذله,الضجيج,و الكلمات التي لا معنى لها.
- التقليل من السعر الي الحد الادني كانك الطرف المشتري.
- تعلم التمييز بين مواطن القوة والمزايا التنافسية .
- ضمان قدر أكبر من رضى العملاء.

محتويات البرنامج

- ما هي الميزة التنافسية ، ولماذا هي مهمه؟
- إزالة المخاطر من قرار الشراء.
- الكشف عن مزاياك التنافسيه ، واستخدام المقاييس لنتجت ذلك.
- الاعتراف ومعالجة "الفاوتات الخطيره " الرئيسييه.
- تحديد معايير الشراء الخاصه بعملائك ومواءمة القابله للتنفيذ منها مع احتياجاتهم.
- الاتصال بقدرتك التنافسيه.

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

المواد : باللغة الانجليزية

المدة : 18 ساعة