

البيع المبني علي قيمة

الفئة المستهدفة

مثالية لمدوبي المبيعات الجدد والقادمي الذين يبيعون حلول القيمة المضافة ، ولتقديم المزيد من القيمة لعملائهم ، ويريدون التأثير على العملاء لاختيارهم عندما يبدو كل شيء متساوي.

أهداف البرنامج

- بحلول نهاية هذا البرنامج ، سيتمكن المشاركون من :
 - تصبح مندوب مبيعات للقيمة المضافة .
 - فهم عملية البيع للقيمة المضافة .
 - البيع في جميع الأبعاد الثلاثة للقيمة المنتج الخاص بك ، شركتك ، والتزامك الشخصي .
 - التعرف علي علم نفس المشتريين وكيفية الرد على شكوكهم .
 - التعرف على الفرص لإضافة القيمة لعمل العميل .
 - تفهم القوة وراء استخدام المزايا والفوائد ، واستطلاع الاراء في البيع القائم علي القيمة.

محتويات البرنامج

اطار البيع الاحترافي

- بيئة الاعمال التجارية المتغيرة
- الأدوار الجديدة لمندوب المبيعات
- الاتجاه الموجهة لصالح العملاء

بيع القيمة المضافة

- منظمات القيمة المضافة
- القيمة : ما هي؟
- بائع القيمة المضافة
- الكشف عن احتياجات العملاء و ماذا يريدون بالفعل
- فهم عملية اتخاذ القرار لدي المشتري
- كيف يتخذ الناس قراراتهم : تحديد الفروق
- فهم الفروق المادية وغير المادية
- تحليل الضعف
- مبيعات تفاوض : كيف تقدم تنازلات ، و تنفق على الشروط

عملية بيع القيمة المضافة

تخطيط ما قبل البيع

انتقاء الانتقال

استخدام مرحلة ما بعد البيع

مواصلة الأعمال الجديدة

حماية الأعمال التجارية الحالية

استراتيجيات القيمة المضافة

التعرف علي الفرص لإضافة قيمة إلى عمل العملاء
اختراق الحسابات المستهدفة على مختلف المستويات في المنظمة
التأثير على قرار الشراء لدي الزبائن من خلال التميز
تقديم حلول وخيارات خلاقة
الحد من الاعتراضات علي السعر من خلال القيمة المضافة
الدعم و ما بعد التسويق
الترقيع
قيمة التعزيز

تنسيق بيع القيمة المضافة

تفهم مراحل بيع القيمة المضافة

تطوير علاقات أقوى مع العملاء

القيمة المضافة و تكتيكات بيع

دور الاتصال الفعال في بيع القيمة المضافة

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن ٩٠ ٪ من مجموع المحاضرات.

المواد : مذكرات باللغة الانجليزية

المدة : 18 ساعة