



إدارة الهبيعات للمتخصصين

2024 - 18 نوفمبر
باريس (فرنسا)



إدارة المبيعات للمتخصصين

رمز الدورة: 120345_116808 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 اليورو

المقدمة:

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي للأشخاص الذين اختاروا مهنة المبيعات كمهنة احترافية لهم، كما يقدم البرنامج الفائدة للمتخصصين الذين يعملون في مجال المبيعات ويرغبون في تجديد مهارات البيع لديهم من خلال تزويدهم بأخر التطورات في هذا المجال الذي يمثل عصب أساسي في نجاح المؤسسات، كما يساعد العاملين في قطاعات أخرى على التعرف على عالم المبيعات وكيف يساهم هذا القطاع المهم في نمو الشركات التي يعملون بها، بالإضافة إلى تعلم إدارة الذات وفن البحث عن العملاء المحتملين، والتخطيط للفرص المكتشفة وتخصيص الموارد لها لإنجاحها، وتهيئة المشاركين من اكتساب مهارات إضافية في فن التفاوض، والتغلب على العقبات، وحل مشاكل العملاء، وإقفال الصفقات المربحة.

الفئات المستهدفة:

- الأفراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشحون المحتملون لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية من أجل تحسين أداء المبيعات.
- تطوير المهارات الحرجة والحفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية.
- تطبيق الخطوات المختلفة لعلمية البيع وتحديد حاجة كل خطوة.
- تحليل وتطبيق مبادئ المفاوضات الناجحة والتعامل مع الاعتراضات.
- التعرف على أساسيات إدارة علاقات العملاء والنتائج المؤثرة.

الكفاءات المستهدفة:

- التعامل مع بيئة البيع في ضوء المعطيات المتغيرة.
- التحضير والتنظيم الذاتي لعلمية البيع.
- عولمة البيع.
- مهارات التفاوض.
- إدارة علاقات العملاء.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، التعامل مع بيئة البيع في ضوء المعطيات المتغيرة:

- التطور في عملية البيع الشخصي
- التسويق
- الاستشارة
- الاستراتيجية
- الشراكة
- الاجتماعية
- كفاءات البيع الجديدة
- سلوكيات وصفات ومهارات البائعين الناجحين
- تقييم أداء البيع والمؤشرات المرتبطة الرئيسية
- النسب الجذرية العشر وراء مشاكل المبيعات
- التنمية الذاتية "أنهاط الشخصية"

الوحدة الثانية، التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع:

- الإدارة الشخصية
- الاحترافية في إدارة الذات
- التخطيط الذاتي
- التحفيز الذاتي
- الصورة الذاتية
- إدارة الوقت لهندوبي البيع
- فهم واستيعاب سيكولوجية البيع
- تطوير استراتيجيات لإنجاح عملية البيع

الوحدة الثالثة، عملية البيع:

- التقييم والبحث عن فرص البيع وتقييمها
- التحضير للقاء للعميل
- الإجتها بالعميل
- العرض التقديمي "شرح المميزات ومطابقتها مع متطلبات العميل".
- معالجة الاعتراضات والاعتراضات
- إتمام وإغلاق فرص البيع / الصفقات بنجاح
- المتابعة وتطوير الصلة مع العميل وإدارة العلاقات
- بيع المنتجات بالمقارنة مع بيع الخدمات
- لمحة سريعة عن النهاذج المستخدمة في عالم المبيعات

الوحدة الرابعة، مهارات التفاوض:

- المبادئ الأساسية للتفاوض الناجحة
- التواصل
- التخطيط
- تبادل التنازلات
- العناصر الستة للتفاوض الفعالة
- أساليب طرح الأسئلة والتحقق من احتياجات العميل
- مبدأ "أفضل البدائل للتسويات التفاوضية"
- تحديد نطاقات البيع وحدود التسعير والخصومات



الوحدة الخايسة، إدارة علاقات العملاء:

- أساسيات بناء العلاقات مع العملاء
- القواعد الخمس لعلاقات ناجحة مع العملاء
- أهمية الطباع والسلوكيات في بناء العلاقات الصحية والهجدية
- فن التواصل في عالم البيع
- التأثير على مخرجات عملية البيع

نموذج تسجيل :
إدارة المبيعات للمتخصصين

رمز الدورة: 120345 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

البلد / المدينة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي