MERCURY

إدارة المبيعات للمتخصصين



London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

إدارة المبيعات للمتخصصين

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 الى تعلم إدارة الذات وفن البحث عن العملاء المحتملين، والتخطيط للفرص المكتشفة وتخصيص الموارد لها للإنجاحها، و تمكين المشاركين من اكتساب مهارات إضافية في فن التفاوض، والتغلب على العقبات، وحل مشاكل العملاء، واقفال 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 المشاركين قادرين على:

- تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية من أجل تحسين أداء المبيعات.
- تطوير الممارسات الحرجة والمحفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية.
- تطبيق الخطوات المختلفة لعملية 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 لعملية البيع.
- عملية البيع.
- مهارات التفاوض.
- إدارة علاقات العملاء.

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

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
- الأسباب الجذرية العشر وراء مشاكل المبيعات
- التنمية الذاتية "أنماط الشخصية"

الوحدة الثانية، التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع:

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

الوحدة الثالثة، عملية البيع:

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

الوحدة الرابعة، مهارات التفاوض:

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

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

الوحدة الخامسة، إدارة علاقات العملاء:

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

training@mercury-training.com
www.mercury-training.com