

فن الريادة في التسويق والمبيعات

بتاريخ

الرسوم ()

سجل الآن

٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩



المقدمة:

لم يعد البيع اليوم المهنة الأسهل في العالم وليء بالهنافسة وهزدم برجال البيع التقليديين، بل أصبحت الشركات الرائدة في مجالاتها تتويز بقدراتها التسويقية البيعية الهائلة بينما كانت في الماضي تتويز بالإنتاج الهائل فالبيع به أحد الأركان الأساسية في عملية التسويق وأصبح عامل النجاح الرئيسي بالنسبة للشركات وإدارة التسويق بالذات البائع المحترف والأكثر تسويقا لأن يعتبر الشخص الأهم في هذه الشركات كما لم تعد النظرة الكمية لفريق البيع تشكل شيئا لدى الهدراء بل أصبحت النظرة النوعية هي الهاجس الوحيد والقرار الذي يصنع التحول في المبيعات احدى التحديات الكبرى التي يواجهها رجال البيع هي انهم يعرفون ما يقولون ولكن لا يعرفون لماذا يقولون بالإضافة إلي أنهم

يخفقون في فهم حاجات العميل التي تحركه لشراء منتجاتهم وها يركن ورائها من قيم توجهه لذلك.

أهداف البرنامج:

1. التعرف علي استراتيجيات الشراء لدي العملاء (الحاجات والدوافع المحركة)
2. التعرف علي أنماط العملاء وفن التعامل مع كل نمط
3. ممارسة البيع بالطرق الحديثة والهرونة في استخدام الطريق المناسبة
4. تعلم نماذج فعالة في الإنصات والتكلم والتي تعمل علي المستوى اللاوعي
5. كيف يصبح البائع ماهرا في بناء العلاقات
6. كيف يعقد صفقات الكبرى والهيبيعات العملاقة بعلاقاته
7. جولة في عقل العميل للتعرف علي براهجه العقلية وتغير الاتجاه
8. تدريب رجل الهيبيعات علي برنامج كهبيوتر يفيد في كتابة خطته البيعية اليومية وبناء شبكة علاقاته , يعد البرنامج الأسهل والأحدث من نوعه لرجل الهيبيعات
9. التدرب على مهارات توجيه وإقناع العميل باستخدام تقنيات التنويم الايجابي
10. كيفية عمل نموذج حجز طلبات أون لاين

المشاركون:

برنامج الريادة في الهيبيعات مخصص وهوجه لتدريب قوى ورجال البيع في مختلف الشركات ومتوسطة وكبيرة الحجم.

محتويات البرنامج:

اليوم الأول:

- ذهنية رجل الهيبيعات المحترف
- حقبة الهيبيعات

اليوم الثاني:

- قوة التأثير والاتصال
- العلاقات روح الهيبيعات

اليوم الثالث :

- فن الإقناع
- التغلب على صعوبات ومشاكل البيع

اليوم الرابع :


- عقل البائع الالكتروني

اليوم الخامس:

- ورش عمل وتطبيقات عملية

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00971504646499 
info@britishtc.org 
www.britishtc.org 