

## فن البيع ومهارات اقناع العميل

بتاريخ	الرسوم (\$) / صلالة	سجل الآن
١٨ يوليو - ١٨ يوليو ٢٠٢٤	٣٢٠٠	



**BMTTC**  
المركز البريطاني للتدريب  
info@britishtc.org

### أهداف البرنامج:

تزويد المشاركين بمهارات إدارة المبيعات الفعّالة، والاستراتيجيات الأساسية للتفاوض البيعي، وتنمية المهارات البيعية.

### المشاركون:

- مديرو المبيعات.
- رؤساء أقسام البيع في مؤسسات القطاع التجاري والصناعي والخدمي.

## محتويات البرنامج:

### أبعاد ومعايير لعبة البيع

#### دور البائع:

- البيع
- الترويج / العرض / التوصيل
- الخدمة
- واجبات إدارية

#### عملية البيع:

- التحضير للبيع
- زيارة البيع المخططة
- الإنتاج
- التقصي
- العرض
- إتمام البيع

#### عملية الاتصال مع العملاء

#### أنماط العملاء:

- وضعهم
- طريقة التعامل معهم

#### الخدمة:

- الخدمة ذات الجودة العالية
- الخدمة المتميزة:
- التفكير المميز


- الارتقاء في سلم تقديم الخدمات

استقطاب عملاء جدد:

- المميزات التنافسية
- التحليل التنافسي
- تحديد ووصف العملاء المهتمين
- خطة العمل الفردية

أساليب التدريب:

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

00971504646499 

info@britishtc.org 

www.britishtc.org 