

فن البيع ومهارات اقناع العميل

الرسوم (\$) :

بتاريخ

[سجل الآن](#)

لندن - المملكة المتحدة ٥٥٠٠

٠٣ أغسطس - ٠٧ أغسطس

٢٠٢٥



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 المحتملين
- خطة العمل الفردية

أساليب التدريب:

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

00971504646499 
info@britishtc.org 
www.britishtc.org 