

"كيف تصبح بائعًا محترفًا: الخطوات الأساسية لتحقيق النجاح في مجال المبيعات"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-109

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من

- .فهم أهمية البيع الفعّال للمنتجات أو الخدمات
- .مراجعة عملية البيع بالكامل والتقنيات المختلفة لتحفيز البيع
- .تحديد أنواع العملاء المختلفة واختيار النهج المثالي لكل فرد
- .تطوير مهارات تواصل قوية في طرح الأسئلة والاستماع
- .تقييم اتجاهات السوق لفهم احتياجات ومتطلبات العملاء والتنبؤ بتطورات السوق المستقبلية المحتملة
- .تحليل كيفية التأثير على عملية البيع مع العملاء غير الراضين أو المقاومين
- .استيعاب المهارات اللازمة للتفاوض وإتمام الصفقة مع التغلب على اعتراضات العملاء المعتادة

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص في المؤسسة لديه دور يتعامل مع العملاء ويجب عليه تعزيز المبيعات. ستكون مفيدة :بشكل خاص لـ

- مديري المبيعات/التسويق
- مديري العمليات
- المديرين الإقليميين
- مشرفي التطوير
- مديري علاقات العملاء
- أصحاب الأعمال
- موظفي تخطيط المبيعات والعمليات
- رؤساء المبيعات

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التعليمي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لمنظمات رائدة لتسليط الضوء على مهارات وتقنيات التواصل المحددة التي ساهمت في .نجاحها

لتحقيق فهم شامل ومتكامل للمحتوى المقدم، سيشارك المشاركون في مجموعة متنوعة من التمارين التعليمية. تتضمن هذه التمارين مزيجًا من العروض التقديمية والمناقشات الجماعية والمواد المرئية وأنشطة لعب الأدوار. ستضمن هذه الأنشطة قدرتهم على استعراض مهاراتهم الجديدة وتقديم وتلقي التغذية الراجعة من بعضهم البعض.

الملخص

بالنسبة لأي مؤسسة تقدم منتجًا أو خدمة، من الواضح جدًا أن المنتج أو الخدمة نادرًا ما "يتحدث عن نفسه". قد يظهر العملاء بعض الاهتمام، ولكن بدون دفع دقيق أو غير دقيق من مندوب المبيعات، قد ينتهي بهم الأمر بتجاهل المنتج تمامًا. المال ذو قيمة كبيرة، ولن يكون العملاء مستعدين لإنفاقه على شيء يظهرون فيه اهتمامًا بسيطًا؛ بل سيحتاجون إلى دافع.

المفتاح لتحقيق المبيعات هو معرفة كيفية بيع المنتج بشكل حقيقي. يجب أن يكون مندوب المبيعات جذابًا للغاية وذو كفاءة عالية في طرق التواصل المختلفة للترويج الفعال للمنتج للعملاء. لا يقتصر الأمر على التواصل الشخصي فحسب، بل يجب أن يكون قادرًا على قراءة لغة جسد العميل لفهم شعوره ومعرفة ما إذا كان يحتاج إلى تعديل نهجه في البيع.

إلى جانب التواصل الشخصي، يجب على المؤسسة أن تعرف كيفية توليد قيمة لمنتج معين من خلال البيع. هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قيمة المنتج، مثل السعر وسهولة الاستخدام وفوائده مقارنة بالمنتجات المماثلة الأخرى. يجب أن يكون مندوب المبيعات المحترف فعالًا في شرح هذه الفوائد وإقناع العميل بأن هذا هو المنتج الذي يحتاجه بالضبط.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Selling

- Examining the sales process and the sales pipeline.
- Carefully appraising products or services to set them at a reasonable price.
- The vitality of building positive rapport with customers.
- Understanding the consequences of poor communication and poor rapport.
- Recognising the key drivers influencing a customer to engage with a service or purchase a product.

Section 2: Communication

- Explaining the benefits of effective communication skills.
- The different methods of communication – written, verbal and body language.
- Successfully use persuasion to persuade and encourage sales.

- Analysing the types of customers and their typical attitudes to understand better the ideal way to approach them.
- Developing various communication skills to increase personal influence and capabilities – questioning, listening, responding, and challenging.

Section 3: 'Pushing' and 'Pulling'

- Understanding key terms and concepts relating to selling – margin, markup, gross profit, and profit.
- Evaluating the ideal scenarios to provide refunds, discounts and returns.
- Coping with customer objections and discovering an ideal way to keep tension low and meet their needs.
- The process of ending a sale.
- Utilising various techniques to respond to customer inquiries or issues on the phone effectively.

Section 4: Calculating Product Value

- Structuring the sale and making the necessary adjustments depending on the specific product.
- Presenting the product to the value and enthusiastically explaining its benefits.
- Methods of measuring performance throughout and ensuring the interaction remains appropriate and positive.
- Identifying when it's suitable to provide a discount or sale on the range of products.

Section 5: Performance and Appraisal

- Reviewing the current employee performance and appraisal documents.
- Prepare the following performance appraisal meetings.
- Methods of measuring performance – Self-evaluation, graphic rating scales, KPIs and
- Providing rewards and incentives to encourage staff to improve performance.
- Offering 1-1 evaluations or training aids in skill development.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC)

ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, الترفيه والضيافة والرياضة, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



دور أخصائي المشتريات في تحسين كفاءة المؤسسات وتخفيض التكاليف

أخصائي المشتريات هو أحد الركائز الأساسية في أي منظمة تسعى لتحقيق النجاح والنمو في بيئة عمل تنافسية. يتمثل دوره في إدارة وتنظيم عمليات شراء المواد والخدمات الضرورية التي تساهم في تلبية احتياجات المؤسسة وتعزيز كفاءتها. من خلال التفاوض مع الموردين، وتحليل الأسواق، واختيار المنتجات ذات الجودة العالية والأسعار المناسبة، يسهم

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/HjU8cwV0sEw?si=5WGVf48xRiBCqxDy