

"دورة المبيعات والتسويق: دليل المهنيين لتحسين الأداء وزيادة الإيرادات"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-112

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم أهمية المبيعات والتسويق الفعّال داخل المؤسسة
- .تحديد الخصائص والمهارات اللازمة التي تسهم في نجاح محترف المبيعات
- .تقييم عملية البيع وفهم كيفية زيادة الإنتاجية على مدارها
- .وصف أنواع مختلفة من نماذج البيع والتفكير في المواقف المثلى لكل منها
- .استخدام مهارات التواصل القوية، بما في ذلك مهارات الاستفسار والاستماع والتفاوض لتعزيز المبيعات
- .تمييز المؤسسة عن منافسيها من خلال بناء علاقات قوية مع العملاء
- .الاستجابة بفعالية لشكاوى العملاء وتقليل التوتر للحفاظ على ولاء العملاء

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص داخل المؤسسة يتولى حالياً مسؤولية المبيعات أو يرغب في تولي هذا الدور قريباً.
:ستكون هذه الدورة مفيدة بشكل خاص لـ

- مديري العمليات
- مديري المبيعات/التسويق
- مديري المبيعات
- كبار التنفيذيين
- أصحاب الأعمال
- المديرين الإقليميين
- الرؤساء التنفيذيين للمبيعات

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التعليمي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم الكامل والاستيعاب. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لمنظمات راسخة لتسليط الضوء على نقاط القوة في فرق المبيعات الخاصة بهم .واكتشاف العوامل المحتملة التي تعيق نجاحهم

لتطوير فهم عميق للمحتوى التعليمي والمهارات ذات الصلة، يمكن للمشاركين الانخراط في مجموعة من التمارين

والأساليب التعليمية، بما في ذلك العروض التقديمية، والمواد المرئية، والأنشطة الفردية والجماعية. سيمكنهم العمل بمفردهم ومع الآخرين من ممارسة مهاراتهم وإظهارها لبعضهم البعض وتلقي النقد البناء.

الملخص

للنجاح في مجال المبيعات والتسويق داخل المؤسسة، يجب فهم عملية البيع، قاعدة العملاء، والأسواق ذات الصلة. سيكون من الصعب للغاية تعزيز المبيعات دون معرفة كل عامل مؤثر، حيث ستفتقر المؤسسة إلى أي رؤى مفيدة.

المبيعات والتسويق مرتبطان ببعضهما البعض، ولا يمكن لأحدهما أن يوجد دون الآخر. المبيعات هي عملية إظهار العميل اهتمامًا بمنتج أو خدمة وشرائها. دور مندوب المبيعات هو تشجيع العميل على إتمام الصفقة باستخدام لغة مقنعة، وبناء علاقة جيدة، والتواصل معهم بفعالية. يكون العملاء أكثر استعدادًا لشراء منتج إذا كانوا يحترمون المؤسسة التي تبيعه.

عملية التسويق مهمة أيضًا. التسويق هو الطريقة التي سيتعرف بها العميل في البداية على المنتج. هناك العديد من المتغيرات التي تؤثر على طريقة تسويق المنتج؛ نوع العميل، الفئة العمرية، الدوافع المعتادة، والاستخدام المرغوب هي بعض العوامل الأكثر أهمية التي يجب أخذها في الاعتبار. يجب أن تعدل أي استراتيجيات تسويقية لغتها ونهجها لجذب العملاء المستهدفين.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Sales

- Reviewing the sales process from start to finish.
- What external and internal factors can influence a sale?
- Assessing the evolution of sales and how the industry has progressed.
- Exploring the characteristics, behaviours and skills that equal a successful salesperson.
- Examining the 10 root causes of problems within sales and finding ways to prevent these or reduce their impact as they occur.

Section 2: Preparation and Organisation

- Creating action plans detailing the sales process, including goals, objectives, organisation desires and personal ambitions.
- The importance of effective time management.
- Investigating the psychology of selling – people’s motivations, agendas, and overall needs.

- Developing various strategies for selling to ensure success.
- Adapting the selling approach depending on the product and customer.

Section 3: The Sales Process

- Comparing the different selling models and understanding their ideal uses – challenger, command of the sale, conceptual, consultative, and inbound.
- Describing the advantages and disadvantages of different selling models.
- Conducting research on customer wants and demands to appropriately adjust the sales approach.
- Delivering clear and effective presentations.
- Answering questions and navigating customer resistance and objections.

Section 4: Communication Skills

- Understanding the importance of utilising multiple methods of communication.
- Changing the type of language used based on the customer's attitude and body language.
- Explain the concepts and principles that are involved in a successful negotiation.
- Conducting a sales negotiation and vulnerability analysis.

Section 5: Managing the Customer Relationship

- Why it's necessary to befriend your customers.
- Methods of building rapport and maintaining relationships with patrons.
- Establishing service beliefs and philosophy.
- The attributes that contribute to a positive and friendly attitude.
- Questioning and probing skills.

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 وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

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

الإعلام والتسويق, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



ما هو الفرق بين المبيعات والتسويق

تعد عمليات المبيعات والتسويق جزءًا أساسيًا من استراتيجية النجاح لأي شركة تجارية. ومع ذلك، فإن بعض الأشخاص يخطؤون في تمييز الفرق بين المبيعات والتسويق، ويعتقدون أنهما نفس الشيء. ومع ذلك، فإن هناك اختلافات هامة بينهما.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/e_5PoT6tXJ4?si=THEFy6DgqjiRr6rQ