



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Introduction

يهدف هذا البرنامج التدريبي نحو مساعدة المشاركين من رجال المبيعات على تحديث مهاراتهم وخبراتهم البيعية بكفاءة، من خلال التعرف على أبرز الاستراتيجيات في التواصل مع العملاء وإقناعهم بشراء المنتج أو الخدمة، وإتقان إتقان المقابلة البيعية وإقفال عملية البيع بنجاح، مع إتقان ضبط واستخدام الصوت ولغة الجسد بشكل مناسب والاستعانة بإتيكيت الحديث الفعال والحيل النفسية في بناء علاقات فعالة مع العملاء.

Target Audience

- رواد الأعمال.
- مديرو وموظفو أقسام التسويق المتنوعة بالمؤسسات.
- مديرو وموظفو أقسام المبيعات.

Learning Objectives

- التعرف على أبرز مهام رجل المبيعات الناجح ودوره في تمكين المؤسسة من الوصول لأهداف النجاح.
- امتلاك مهارات التفاوض والإقناع الفعالة في تطوير عملية البيع.
- إتقان خطوات عملية البيع الاحترافية، واستراتيجيات إقفال عملية البيع بنجاح.
- فهم أشهر الاستراتيجيات وتقنيات البيع الفعالة.
- إتقان استخدام نبرة الصوت ولغة الجسد وإتيكيت الحديث الفعال لبناء علاقات فعالة مع العملاء.
- تحليل أداء عمليات المبيعات واستخدام أساليب التنبؤ في تطوير الأداء.
- إتقان إدارة المنازعات والخلافات مع العملاء.

Course Outline

• DAY 01

أهمية عملية البيع الفعال في تطوير مبيعات المؤسسة.

- مميزات وعيوب البيع كوظيفة.
- الانطباعات السيئة عن مندوبي المبيعات و كيفية تغييرها.
- كيفية تطور استراتيجيات البيع بسبب التطور التكنولوجي والتحول الرقمي.
- كيف تخطط لعملية البيع الناجح بكفاءة؟
- مهام رجل المبيعات الناجح.
- تطبيق عملي.

• Day 02

الاستراتيجيات الحديثة في إتمام عملية البيع الناجحة.

- استراتيجيات بيع المشكلة والحل.
- SPIN استراتيجية.
- تقنية SNAP.
- استراتيجية SIMAC.
- Challenger sale استراتيجية.
- FAB نموذج.
- تقنية التأكد من القبول.
- استراتيجيات السيطرة على التوقعات.
- تطبيق عملي.

• Day 03

خطوات عملية البيع الفعالة.

- كيفية البحث عن عملاء جدد وتصنيفهم.
- التحليل المتكامل لأنماط شخصيات العملاء واستراتيجيات التواصل مع كل نمط.
- تقنيات "كسر الجليد" مع العملاء.
- التأكيد على نقاط قوة المؤسسة أمام المنافسين في العملية البيعية.
- أبرز مهارات التواصل الفعالة في تكوين انطباع جيد عن البائع والمؤسسة.
- سلوكيات ومهارات مندوب المبيعات الناجح.
- كيف تطور استخدام لغة جسديك في تحسين العملية البيعية؟
- كيف تطور من إتيكيت التحدث والمهارات اللغوية في إتمام عملية البيع؟

- كيف تدير وقتك كبائع بشكل واقعي وعملي؟
- تقنيات إغلاق الصفقات.
- دراسة حالات.
- تطبيق عملي.

• Day 04

كيفية تجنب الرفض والاعتراض المباشر خلال عملية البيع.

- كيفية إدارة النزاعات خلال إقناع العملاء وحل اعتراضاتهم.
- تحليل أسباب رفض العملاء شراء المنتج.
- أهمية استراتيجيات (ما بعد البيع).
- كيف تتمكن من بناء علاقة فعالة ودائمة مع العملاء من خلال استراتيجيات (ما بعد البيع)؟

• Day 05

أبرز الأخطاء الشائعة التي يرتكبها رجل المبيعات وكيفية مواجهتها.

- أهمية التحلي بالنزاهة خلال العملية البيعية.
- تقييم أداء العمليات البيعية.
- أبرز الأدوات المستخدمة في تقييم وتطوير أداء العمليات البيعية.
- نصائح عامة يجب اتباعها أثناء القيام بعملية البيع.
- ورشة عمل.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
April 6, 2025	April 10, 2025	5 days	4250.00 \$	KSA - El Dammam
July 7, 2025	July 11, 2025	5 days	2150.00 \$	Virtual - Online
Oct. 6, 2025	Oct. 10, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai

