



## فن البيع ومهارات اقناع العميل

| بتاريخ                         | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$)              | احجز مقعدك |
|--------------------------------|----------------|--------------------------|------------|
| ١٥ ديسمبر - ١٩ ديسمبر ٢٠٢٤ دبي | ٢٨٠٠           | <a href="#">سجل الآن</a> |            |

### 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 الج