



فن الريادة في التسويق والمبيعات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٨ أغسطس - ٢٢ أغسطس ٢٠٢٤	دبي	٢٨٠٠	سجل الآن

المقدمة:

لم يعد البيع اليوم المهنة الأسهل في العالم مليء بالمنافسة ومزدحم برجال البيع التقليديين، بل أصبحت الشركات الرائدة في مجالاتها تتميز بقدراتها التسويقية البيعية الهائلة بينما كانت في الماضي تتميز بالإنتاج الهائل فالبيع به أحد الأركان الأساسية في عملية التسويق وأصبح عامل النجاح الرئيسي بالنسبة للشركات وإدارة التسويق بالذات البائع المحترف والأكثر تسويقاً الآن يعتبر الشخص الأهم في هذه الشركات كما لم تعد النظرة الكمية لفريق البيع تشكل شيئا لدى الهذراء بل أصبحت النظرة النوعية هي الهاجس الوحيد والقرار الذي يصنع التحول في المبيعات احدى التحديات الكبرى التي يواجهها رجال البيع هي أنهم يعرفون ما يقولون ولكن لا يعرفون لماذا يقولون بالإضافة إلي أنهم يخفقون في فهم حاجات العميل التي تحركه لشراء منتجاتهم وما يركن وراءها من قيم توجهه لذلك.

أهداف البرنامج:

1. التعرف علي استراتيجيات الشراء لدي العملاء (الحاجات والدوافع المحركة)
2. التعرف علي أنماط العملاء وفن التعامل مع كل نمط



3. مهارة البيع بالطرق الحديثة والمرونة في استخدام الطرق المناسبة
4. تعلم نماذج فعالة في الإنصات والتكلم والتي تعمل على المستوى اللاوعي
5. كيف يصبح البائع ماهرا في بناء العلاقات
6. كيف يعقد صفقات الكبرى والهيئات العملاقة بعلاقاته
7. جولة في عقل العميل للتعرف على برامجه العقلية وتغيير الاتجاه
8. تدريب رجل المبيعات على برنامج كهيوتز يفيد في كتابة خطته البيعية اليومية وبناء شبكة علاقاته , يعد البرنامج الأسهل والأحدث من نوعية لرجل المبيعات
9. التدريب على مهارات توجيه وإقناع العميل باستخدام تقنيات التنويم الايحائي
10. كيفية عمل نموذج حجز طلبات أون لاين

المشاركون:

برنامج الريادة في المبيعات مخصص ووجه لتدريب قوى ورجال البيع في مختلف الشركات متوسطة وكبيرة الحجم.

محتويات البرنامج:

اليوم الأول:

- ذهنية رجل المبيعات المحترف
- حقيقة المبيعات

اليوم الثاني:

- قوة التأثير والاتصال
- العلاقات روح المبيعات

اليوم الثالث :



- فن الإقناع
- التغلب على صعوبات ومشاكل البيع

اليوم الرابع :

- عقل البائع الالكتروني

اليوم الخامس:

- ورش عمل وتطبيقات عملية

أساليب التدريب:

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