



London Elite Centre



## إدارة الهيئات للمختصين

<https://londonelitecentre.com>



## إدارة المبيعات للمتخصصين

### وصف المقرر

#### الفئات المستهدفة:

- الافراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشحون المهتمون لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

#### الاهداف التدريبية:

- في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:
- تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية من أجل تحسين أداء المبيعات.
- تطوير المهارات الحرجة والمحفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية.
- تطبيق الخطوات المختلفة لعملية البيع وتحديد حاجة كل خطوة.
- تحليل وتطبيق مبادئ المفاوضات الناجحة والتعامل مع الاعتراضات.
- التعرف على أساسيات إدارة علاقات العملاء والنتائج المؤثرة.

#### الكفاءات المستهدفة:

- التعامل مع بيئة البيع في ضوء المعطيات المتغيرة.
- التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع.
- عملية البيع.
- مهارات التفاوض.
- إدارة علاقات العملاء.

#### الوحدة الأولى

التعامل مع بيئة البيع في ضوء المعطيات المتغيرة

- التطور في عملية البيع الشخصي
- التسويق
- الاستشارة
- الاستراتيجية



- الشراكة
- الاجتهادية
- كفاءات البيع الجديدة
- سلوكيات وصفات ومهارات البانعين الناجحين
- تقييم اداء البيع والمؤشرات المرتبطة الرئيسية
- النسب الجذرية العشر وراء مشاكل المبيعات
- التنمية الذاتية "أنهات الشخصية"

## الوحدة الثانية التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع

### الإدارة الشخصية

### الاحترافية في إدارة الذات

### التخطيط الذاتي

### التحفيز الذاتي

### الصورة الذاتية

### إدارة الوقت لهندوبي البيع

### فهم واستيعاب سيكولوجية البيع

### تطوير استراتيجيات لإنجاح عملية البيع

## الوحدة الثالثة

### عملية البيع

- التقيب والبحث عن فرص البيع وتقييمها
- التحضير للقاء بالعميل
- الاجتهاد بالعميل
- العرض التقديمي "شرح المميزات ومطابقتها مع متطلبات العميل".
- معالجة الالتهامات والاعتراضات
- إتمام وإغلاق فرص البيع / الصفقات بنجاح
- المتابعة وتطوير الصلة مع العميل وإدارة العلاقات
- بيع المنتجات بالمقارنة مع بيع الخدمات

لهجة سريعة عن النهاج المستخدمة في عالم المبيعات

## الوحدة الرابعة

### مهارات التفاوض

- المبادئ الأساسية للمفاوضات الناجحة
- التواصل
- التخطيط
- تبادل التنازلات



- العناصر الستة للمفاوضات الفعّالة
- أساليب طرح الأسئلة والتحقق من احتياجات العميل
- مبدأ "أفضل البدائل للتسويات التفاوضية"
- تحديد نطاقات البيع وحدود التسعير والخصومات

الوحدة الخامسة  
إدارة علاقات العملاء

- أساسيات بناء العلاقات مع العملاء
- القواعد الخمس لعلاقات ناجحة مع العملاء
- أهمية الطباع والسلوكيات في بناء العلاقات الصحيحة والمجدية
- فن التواصل في عالم البيع
- التأثير على مخرجات عملية البيع