



London Elite Centre



إدارة الهيئات للمتخصصين

<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
- التنهية 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 النهاذج 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