

فن الريادة في التسويق والمبيعات

بتاريخ

الرسوم (\$) ٣٥٠٠

اسطنبول

١١ فبراير - ١٥ فبراير ٢٠٢٤

[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 شيئاً لدى الهدء بل أصبحت النظرة النوعية هي الهاجس الوحيد والقرار الذي يصنع التحول في المبيعات إحدى 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. ممارسة البيع بالطرق الحديثة والهرونة في استخدام الطريق المناسبة
4. تعلم نماذج فعالة في الإنصات والتكلم والتي تعمل علي المستوى اللاوعي
5. كيف يصبح البائع ماهرا في بناء العلاقات
6. كيف يعقد صفقات الكبرى والمبيعات العملاقة بعلاقاته
7. جولة في عقل العميل للتعرف علي براهجه العقلية وتغير الاتجاه
8. تدريب رجل المبيعات علي برنامج كمبيوتر يفيد في كتابة خطته البيعية اليومية وبناء شبكة علاقاته , يعد البرنامج الأسهل والأحدث من نوعه لرجل المبيعات
9. التدريب على مهارات توجيه وإقناع العميل باستخدام تقنيات التنويم الإيحائي
10. كيفية عمل نموذج حجز طلبات أون لاين

المشاركون:

برنامج الريادة في المبيعات مخصص وموجه لتدريب قوى ورجال البيع في مختلف الشركات ومتوسطة وكبيرة الحجم.

محتويات البرنامج:

اليوم الأول:

- ذهنية رجل المبيعات المحترف
- حقبة 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

00971504646499 
info@britishtc.org 
www.britishtc.org 