# فن البيع ومهارات اقناع العميل

| بتاريخ | | الرسوم($) | |
|---|---|---|---|
| ١٧ مارس -٢١ مارس ٢٠٢٤ | دبي | ٣٢٠٠ | سجل الآن |

BMTC
المركز البريطاني للتدريب
info@britishtc.org

**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 الجماعية

00971504646499
info@britishtc.org
www.britishtc.org