فن البيع ومهارات اقناع العميل

بتاريخ		الرسوم($)	
٠٤ أغسطس -٠٨ أغسطس ٢٠٢٤	القاهرة	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