



**المبيعات وتعزيز الدورة التدريبية: المبيعات الشخصية - فن البيع  
الأداء وجهاً لوجه لتطوير مهارات مندوبي**

Ref: #SAL8129



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

للسلوك البشري تجاري، فهي تتجاوز مجرد تبادل السلع والخدمات لتصبح تُعد المبيعات الشخصية حجر الزاوية في نجاح أي عمل المنافسة وتتغير فيه توقعات العملاء باستمرار، يصبح وديناميكيات التواصل الفعال. في عالم تتزايد فيه فُناً يتطلب فهمًا عميقًا يقدمها BIG BEN Training الذين يسعون إلى تحقيق التميز. هذه الدورة إتقان فن البيع وجهاً لوجه ضرورة قصوى للمهنيين النظرية والتطبيقية اللازمة للتحويل من مجرد بائعين ، صُممت خصيصاً لتزويد المشاركين بالأسس Center التدريبية الشاملة التي فهم احتياجات العميل ودائمة مع العملاء. تتناول الدورة أبعاداً متعددة إلى مستشارين موثوقين قادرين على بناء علاقات قوية رواد الجوانب النفسية والاجتماعية التي تؤثر في قرار وصولنا إلى إغلاق الصفقات بنجاح، مع التركيز على لعملية البيع، بدءاً من Jeffrey)، الذي أكد الفكر في مجال المبيعات وعلم النفس الاستهلاكي، مثل الشراء. تستلهم هذه الدورة مبادئها من أعمال في كل تفاعل بيعي. سيتعلم المشاركون كيفية دائماً على أهمية بناء الثقة والقيمة الحقيقية جيفري جيتومر (Gitomer) العملاء الاعتراضات ببراعة، وتقديم عروض بيع مقنعة تعكس تطبيقاً استراتيجيات التفاوض الفعالة، والتعامل مع العميل البيعية بثقة ومهنية عالية المتغيرة باستمرار، مما يمكنهم من تحقيق أهدافهم فهمًا عميقًا لسوق العمل واحتياجات



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مندوبو المبيعات.
- مدراء المبيعات.
- متخصصو تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال.
- أي شخص يسعى لتعزيز مهاراته في التواصل والإقناع.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة.
- قطاع الخدمات المالية والمصرفية.
- قطاع العقارات.
- قطاع الاتصالات.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع تكنولوجيا المعلومات.
- قطاع السيارات.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام المبيعات.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام خدمة العملاء.
- أقسام التسويق.
- أقسام التدريب والتطوير.

## أهداف الدورة التدريبية:



أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- وجهاً لوجه، فهم عميق لأساسيات المبيعات الشخصية وفن البيع
- المبيعات، تطوير مهارات التواصل والإقناع الفعال في سياق
- ومستدامة، تحليل احتياجات العملاء وبناء علاقات قوية
- التعامل مع اعتراضات العملاء وتحويلها إلى فرص،
- إتقان فن التفاوض وإغلاق الصفقات بنجاح،
- المبيعات، استخدام تقنيات البيع الاستشارية لتحقيق أهداف
- المحتملين، تعزيز القدرة على بناء الثقة والمصداقية مع العملاء

## منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة للمشاركين. وشاملة، تركز على الجمع بين المعرفة النظرية تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية تشرح المفاهيم الأساسية، يليها تطبيق عملي يبدأ BIG BEN Training Center كل وحدة بمقدمة والتطبيق العملي، لضمان يثري النقاش سيناريوهات بيع حقيقية. يتم تشجيع العمل الجماعي مكثف من خلال دراسات الحالة الواقعية التي تحاكي نظرية تفاعلية مكثفة تشمل لعب الأدوار ويساعد على تطوير حلول مبتكرة للمشكلات. تُقدم وتبادل الخبرات بين المشاركين، مما المفتوحة المكتسبة وتلقي تغذية راجعة فورية من المدربين والمحاكاة، حيث يتاح للمتدربين ممارسة المهارات الدورة جلسات يساهم في بناء بيئة تعليمية داعمة التي تتيح للمشاركين طرح الأسئلة والتعبير عن الخبراء. كما يتم التركيز على المناقشات المفاهيم المكتسبة مباشرة في بيئات عملهم، ومحفزة. تهدف هذه المنهجية إلى تمكين المشاركين من تحدياتهم، مما من كل للتطبيق، مما يعزز من كفاءتهم وفعاليتهم في مجال وتحويل المعرفة النظرية إلى مهارات عملية قابلة تطبيق جلسة تدريبية. المبيعات الشخصية ويضمن تحقيق أقصى استفادة

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### وجهًا لوجه. الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات الشخصية وفن البيع



- تعريف المبيعات الشخصية وأهميتها في السوق الحديث.
- فهم نفسية العميل وعملية اتخاذ القرار.
- بناء الانطباع الأول وأهمية لغة الجسد.
- تحديد أنواع العملاء وكيفية التعامل معهم.
- تطوير مهارات الاستماع النشط وطرح الأسئلة الفعالة.
- دور العاطفة في قرارات الشراء.
- أخلاقيات البيع وبناء علاقات طويلة الأمد.

## القيمة. الوحدة الثانية: استكشاف احتياجات العميل وبناء

- تقنيات تحديد احتياجات العميل ورغباته الخفية.
- كيفية ربط المنتج أو الخدمة بحلول لمشكلات العميل.
- صياغة عروض قيمة مقنعة ومخصصة.
- عرض الميزات والفوائد بطريقة جذابة ومؤثرة.
- استخدام القصص والأمثلة لجذب انتباه العميل.
- تحليل المنافسين وتقديم قيمة مضافة.
- تطوير استراتيجيات بيع استشارية.

## التحديات. الوحدة الثالثة: التعامل مع الاعتراضات وتجاوز

- أنواع الاعتراضات الشائعة وكيفية فهمها.
- تقنيات التعامل مع الاعتراضات بفعالية واحترافية.
- تحويل الاعتراضات إلى فرص للمبيعات.
- استراتيجيات الدفاع عن السعر والقيمة.
- بناء الثقة والمصداقية لتجاوز الشكوك.
- التعامل مع العملاء المترددين أو غير المقتنعين.
- أمثلة عملية وحالات دراسية للتعامل مع الاعتراضات.



## بنجاح! الوحدة الرابعة: التفاوض الفعال وإغلاق الصفقات

- مبادئ التفاوض الفعال في المبيعات!
- تحديد أهداف التفاوض وتحقيق أفضل النتائج!
- تقنيات الإغلاق المختلفة وكيفية اختيار الأنسب!
- التعامل مع الإغلاق الرفض وإعادة المحاولة!
- بناء علاقات مربحة للطرفين!
- التفاوض على الشروط والأحكام!
- مراجعة الصفقات الناجحة والفاشلة!

## الوحدة الخامسة: متابعة العملاء وبناء الولاء!

- أهمية المتابعة بعد البيع!
- استراتيجيات بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء!
- التجارية! كيفية تحويل العملاء الراضين إلى سفراء للعلامة
- التعامل مع شكاوى العملاء وتحويلها إلى فرص!
- استخدام التغذية الراجعة لتحسين الأداء!
- برامج الولاء والمكافآت!
- قياس رضا العملاء والاحتفاظ بهم!

## الأسئلة المتكررة!

### التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة!

### الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

## سؤال للتأمل:

ناجحة هي في جوهرها أهدافه البيعية وتلبية احتياجات العميل الحقيقية، كيف يمكن لمدرب المبيعات أن يوازن بين تحقيق تقديم حل حقيقي لمشكلة؟ وهل يمكن اعتبار كل عملية بيع

**ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟**



وبين التطبيقات الواقعية العملي الذي يجمع بين أحدث النظريات في مجال تتميز هذه الدورة التدريبية بنهجها الأكاديمي في عميقة حول ديناميكيات البيع وجهاً لوجه، بدلاً من الملموسة. تركز الدورة على تزويد المشاركين برؤى المبيعات الشخصية يمكن المشاركين جوهر فن البيع، مستكشفين الجوانب النفسية والسلوكية مجرد سرد الأدوات والتقنيات السطحية. نحن نغوص استراتيجيات بيع أكثر إقناعاً. على سبيل المثال، من فهم الدوافع الحقيقية للعملاء وصياغة التي تؤثر في قرارات الشراء، مما وتفسيرها بدقة لتحديد الاحتياجات المشاركين كيفية تحليل الإشارات اللفظية وغير بدلاً من مجرد ذكر "الاستماع الفعال"، نعلم النظرية على لدراسات الحالة الواقعية من مختلف الصناعات، مما غير المعلنة. كما تتضمن الدورة تحليلاً متعمقاً اللفظية للعمل الاعتراضات، وبناء علاقات طويلة الأمد تحديات بيع حقيقية، وصقل مهاراتهم في التفاوض، يسمح للمشاركين بتطبيق المفاهيم الميزة الأكاديمي والتطبيق العملي هو ما يجعل هذه الدورة مع العملاء. إن هذا المزيج الفريد من العمق والتعامل مع التنافسية اللازمة للتميز في سوق المبيعات اليوم، تجربة تعليمية تحويلية، تمنح المشاركين