



المبيعات لزيادة الدورة التدريبية: مهارات العرض والإلقاء التحويلات الاحترافية المتقدمة لمندوبي

Ref: #SAL3665



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

لتحقيق النجاح في المتخصصة التي تهدف إلى صقل مهارات العرض والإلقاء يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة وتزداد فيه المنافسة، لم يعد مجرد بيئة الأعمال التنافسية اليوم. ففي عالم يتسارع فيه لمندوبي المبيعات، وهو جانب حيوي الفعال هو المفتاح لتحويل الفرص إلى مبيعات حقيقية. هذه تقديم المنتج كافيًا، بل أصبح فن الإقناع والتأثير إيقاع التغيير بارزين مثل نانسي دوارتي (Nancy) وتقنيات الإلقاء المقنع، مستلهمة من أفكار الدورة تغوص بعمق في استراتيجيات العرض مبيعات إبهار الجمهور وتحقيق الأثر المنشود. ستتعلم خلال ، التي تركز على قوة القمص البصرية في (Duarte) أكاديميين رسالتك. سنغطي أدوات تحويل احترافية لا تُنسى، وكيفية استخدام لغة الجسد ونبرة هذه الدورة كيفية بناء عروض تقديمية العملاء الصعبة، بالإضافة إلى استراتيجيات إغلاق العروض إلى مبيعات ناجحة، وكيفية التعامل مع أسئلة الصوت بفاعلية لتعزيز مما يضمن تحقيق أقصى بالنفس في الإلقاء وبناء علاقات قوية مع العملاء الصفقات ببراعة. ستركز الدورة على تعزيز الثقة التقديمية، وتحليل الجمهور المستهدف استفادة من كل فرصة بيع. سنستكشف أيضاً كيفية قياس عبر العروض التقديمية، التي يتردد صداها لدى العملاء المحتملين قبل العرض، وكيفية صياغة رسالة المبيعات المؤثرة أداء العروض



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- تطوير مهاراتهم مندوبي المبيعات المبتدئين والمتمرسين الراغبين في
- مديري المبيعات الذين يشرفون على فرق المبيعات
- أخصائين تطوير الأعمال الذين يسعون لتعزيز عروضهم
- منتجاتهم أو خدماتهم رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة الذين يقدمون
- دوري أي شخص يشارك في تقديم عروض البيع أو إقناعية بشكل

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات
- صناعة الخدمات المالية والتأمين
- قطاع العقارات والإنشاءات
- صناعة السيارات وتجارة التجزئة
- قطاع الرعاية الصحية والأدوية
- صناعة السلع الاستهلاكية سريعة التداول (FMCG)
- قطاع التعليم والتدريب
- الهيئات الحكومية وما في حكمها
- القطاعات الاستشارية وخدمات الأعمال

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم المبيعات
- قسم التسويق وتطوير الأعمال
- قسم خدمة العملاء
- قسم التدريب والتطوير
- الإدارة العليا



أهداف الدورة التدريبية:

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

- إعداد عروض تقديمية لطرق البيع احترافية وجذابة.
- العملاء، استخدام تقنيات الإلقاء المقنع والتأثير على
- بناء الثقة والتواصل الفعال مع العملاء المحتملين.
- بفاعلية، التعامل مع أسئلة العملاء الصعبة واعتراضاتهم
- صياغة رسالة المبيعات المؤثرة والمركزة على القيمة.
- المبيعات، استخدام لغة الجسد ونبرة الصوت لتعزيز رسالة
- تطبيق استراتيجيات إغلاق الصفقات بنجاح.
- التحويلات، تحويل العروض التقديمية إلى مبيعات فعلية وزيادة
- قياس وتحسين أداء العروض التقديمية للمبيعات.
- تطوير مهارات التفاوض المتقدمة لمدوبي المبيعات.

منهجية الدورة التدريبية:



سنستخدم منهجية تدريبية تفاعلية ومحفزة، تركز على التطبيق يعتمد Big Ben Training Center في هذه الدورة على العرض الفعال وتقنيات الإلقاء المقنع، مزيجاً من المحاضرات التوضيحية التي تتناول العملي للمفاهيم لضمان ترسيخ المهارات. تهدف تحديات المبيعات وكيفية التغلب عليها. سيشارك بالإضافة إلى دراسات الحالة الواقعية التي تستعرض استراتيجيات والإلقاء المقنع في بيئة آمنة إلى محاكاة مواقف البيع الحقيقية، مما يتيح لهم المتدربون في تمارين جماعية وأنشطة تفاعلية مما يساعد المشاركين على تحديد نقاط القوة وداعمة. سيتم توفير تغذية راجعة بناءة وفورية على ممارسة مهارات العرض وكيفية تحويل بناء الثقة من خلال العروض التقديمية، وكيفية ومجالات التحسين. سيتم التركيز بشكل خاص على كيفية الأداء، الفوري في سوق العمل. لن العروض إلى مبيعات ناجحة، وذلك لضمان اكتساب مهارات استخدام الأدوات البصرية في العروض، لتعزيز مهارات التفاوض المتقدمة والتعامل تقتصر الدورة على الجانب النظري، بل ستشمل ورش عمل عملية قابلة للتطبيق مع اعتراضات العملاء بفاعلية تطبيقية

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات العرض والإلقاء المؤثر



- فهم أهمية العرض والإلقاء في عملية المبيعات.
- أنواع العروض التقديمية في سياق المبيعات.
- أمام الجمهور، بناء الثقة بالنفس والتغلب على الخوف من التحدث.
- تحليل الجمهور المستهدف وتكييف الرسالة.
- تحديد أهداف العرض التقديمي بوضوح.
- هيكل العرض التقديمي بطريقة منطقية وجذابة.
- استخدام المقدمات والخواتيم الفعالة لجذب الانتباه.

الوحدة الثانية: تصميم العروض التقديمية الاحترافية

- أسس تصميم الشرائح البصرية الجذابة.
- استخدام الصور والرسوم البيانية بفاعلية.
- اختيار الألوان والخطوط المناسبة.
- تجنب الأخطاء الشائعة في تصميم العروض.
- استخدام الأدوات والبرامج المساعدة في التصميم.
- كيفية دمج البيانات والإحصائيات بشكل مقنع.
- التركيز على الرسالة الأساسية في كل شريحة.

الوحدة الثالثة: فن الإلقاء المقنع ولغة الجسد

- التحكم في نبرة الصوت وسرعة الإلقاء ووضوح النطق.
- استخدام الوقفات الصامتة وتغيير الإيقاع.
- البصري، لغة الجسد الفعالة: الوقفة، الإيماءات، التواصل.
- العرض، كيفية استخدام الحركة على المسرح أو في مساحة.
- بناء العلاقة (Rapport) مع الجمهور.
- مهارات الاستماع الفعال والتفاعل مع الجمهور.
- التحلي بالمرونة والتكيف مع ردود فعل الجمهور.



العرض الوحدة الرابعة: استراتيجيات المبيعات المتقدمة في

- صياغة رسالة المبيعات المؤثرة والمحفزة.
- التركيز على القيمة بدلاً من الميزات.
- تقديم قصص نجاح مقنعة ودراسات حالة.
- التعامل مع أسئلة العملاء الصعبة بذكاء.
- استراتيجيات التعامل مع الاعتراضات الشائعة.
- تقنيات الإقناع النفسي في المبيعات.
- تحفيز العملاء على اتخاذ قرار الشراء.

الوحدة الخامسة: إغلاق الصفقات وتحسين الأداء

- أنواع إغلاق الصفقات وكيفية اختيار الأنسب.
- تقنيات إغلاق الصفقات ببراعة واحترافية.
- المتابعة الفعالة بعد العرض.
- قياس أداء العروض التقديمية وتحديد مؤشرات النجاح.
- تحليل البيانات لتحسين العروض المستقبلية.
- التدريب المستمر والتطوير الذاتي لمهارات العرض.
- استراتيجيات التفاوض المتقدمة لزيادة الأرباح.

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:

العميل؟ السعر من عقبة إلى فرصة لتعزيز قيمة العرض وخدمة كيف يمكن لمندوب المبيعات أن يحول الاعتراض على

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



المفاهيم النظرية، الجوانب التطبيقية لمهارات العرض والإلقاء في سياق تتميز هذه الدورة بتركيزها العملي والمكثف على من واقع السوق. نحن نركز على كيفية بل تتجاوزها إلى تزويد المتدربين برؤى عميقة وأمثلة المبيعات، حيث لا تكتفي بتقديم تحليل الجمهور المستهدف وصولاً إلى إغلاق الصفقة تحويل هذه المهارات إلى نتائج مبيعات ملموسة، بدءاً عملية مستقاة ونبرة الصوت، وكيفية تتجاوز مجرد تقديم المنتج، وكيفية بناء الثقة مع بنجاح الدورة تركيز على استراتيجيات الإقناع التي من تقنيات صياغة رسالة المبيعات المؤثرة التي التعامل مع اعتراضات العملاء بفاعلية. سنستكشف العميل من خلال لغة الجسد تستند إلى أفضل ودراسات الحالة لتعزيز المصادقية. الجانب الأكاديمي مع العملاء، وكيفية استخدام القصص resonated أيضاً فهماً شاملاً وعميقاً للآليات الممارسات والأبحاث في مجالي المبيعات والتواصل، للدورة يضمن أن المفاهيم المقدمة التي تحرك سلوك الشراء، مما يمنح المتدربين