



في عالم الأعمال، الدورة التدريبية: المبيعات المعتمدة الدولية - تعزيز مسيرتك المهنية

Ref: #SAL2176



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة





التي تساهم في ومبتكراً حول مبادئ المبيعات المعتمدة، مستعرضةً تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة منظوراً عميقاً الطموحة. تركز الدورة على أسس علمية بناء فرق مبيعات عالية الأداء وتحقيق أهداف أحدث النظريات والتطبيقات العملية (Dr. Philip Kotler)، وهو رائدة. على سبيل المثال، تناولت العديد من أعمال متينة، مستقاة من أبحاث ودراسات أكاديمية عالمية المبيعات المستهلك وتطبيق استراتيجيات البيع أحد أبرز رواد التسويق والمبيعات الحديثة، أهمية الدكتور فيليب كوتلر (Philip Kotler) إلى تزويد علاقات طويلة الأمد مع العملاء. من خلال هذه الفعالة التي تتجاوز مجرد إتقان الصفقات إلى بناء فهم سلوك وتحديد الفرص، وتطوير استراتيجيات بيع المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحليل الدورة. يسعى BEN Training Center التفاوض وإبرام الدورة كل جانب من جوانب عملية البيع، بدءاً من مبتكرة تتناسب مع تحديات العصر الرقمي. تتناول الأسواق، سيتعلم المشاركون كيفية استخدام تقنيات الصفقات، مع التركيز على المبيعات المستدامة اكتشاف الاحتياجات وصولاً إلى هذه القائم على القيمة، لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة البيع الحديثة، بما في ذلك البيع الاستشاري والبيع والأخلاقية. إلى مستويات جديدة من الدورة هي بوابتك نحو احتراف المبيعات المعتمدة والفعالية في بيئات العمل المتغيرة باستمرار النجاح والتميز في عالم الأعمال المعاصر والانتقال بمسيرتك المهنية



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المبيعات والتسويق.
- ممثلي المبيعات الميدانية وداخليين.
- المتخصصين في تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- الموظفين الجدد في أقسام المبيعات.
- بمسيرته المهنية. أي شخص يسعى لتعزيز مهاراته البيعية والارتقاء

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات التكنولوجيا والبرمجيات.
- القطاع المالي والمصرفي.
- شركات التأمين.
- قطاع التجزئة والجملة.
- قطاع الخدمات الاستشارية والتدريب.
- شركات التصنيع والإنتاج.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- القطاعات العقارية والإنشاءات.
- قطاع الرعاية الصحية والأدوية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة المبيعات.
- إدارة التسويق.
- تطوير الأعمال.
- خدمة العملاء.
- الاستراتيجيات والتخطيط.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- والاحترافية. فهم المبادئ الأساسية للمبيعات المعتمدة
- العملاء والأسواق. تطبيق استراتيجيات بيع فعالة تناسب مع مختلف أنواع
- تطوير مهارات التفاوض وإبرام الصفقات بنجاح.
- الولاء. بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء لضمان
- الأداء. استخدام أدوات وتقنيات البيع الحديثة لتحسين
- المستقبلية. تحليل بيانات المبيعات لتحديد الفرص وتحسين الخطط
- فرص. التعامل مع اعتراضات العملاء بفعالية وتحويلها إلى
- التوقعات. تعزيز القدرة على تحقيق أهداف المبيعات وتجاوز

منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة للمشاركين. التدريبية منهجية متكاملة تجمع بين النظرية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة المعتمدة، مدعومة بأحدث الأبحاث والدراسات تبدأ الدورة بتقديم مفاهيم نظرية شاملة حول والتطبيق العملي، لضمان سيناريوهات ينتقل التركيز بعد ذلك إلى التطبيق العملي من خلال في هذا المجال، مما يوفر أساساً معرفياً قوياً. المبيعات المنهجية أيضاً العمل الجماعي مبيعات حقيقية ومناقشة أفضل الحلول والاستراتيجيات دراسات الحالة الواقعية، حيث يتم تحليل عملية والأفكار، وتطوير حلول مبتكرة بشكل مشترك. تُعقد المكثف، مما يتيح للمشاركين فرصة لتبادل الخبرات المتبعة. تتضمن التغذية الراجعة بشكل ومناقشات مفتوحة، لتشجيع المشاركة النشطة وتنمية جلسات تفاعلية مكثفة تشمل ورش عمل وتمارين على تحديد نقاط القوة وتحسين مستمر وفردى لكل مشارك، سواء من المدربين أو من المهارات الفردية. يتم تقديم الشامل أن يكتسب المشاركون ليس فقط المعرفة الجوانب التي تحتاج إلى تطوير. يضمن هذا النهج الزملاء، لمساعدتهم ليكونوا محترفين معتمدين في اللازمة لتطبيق ما تعلموه بفعالية في بيئات العمل النظرية، بل أيضاً المهارات العملية والثقة مجال المبيعات الحقيقية، مما يؤهلهم

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):



الوحدة الأولى: أسس المبيعات المعتمدة^١

- مقدمة إلى عالم المبيعات الحديثة^١
- مفهوم البيع المعتمد وأهميته في السوق الحالي^١
- أخلاقيات البيع والمسؤولية الاجتماعية^١
- أنواع العملاء وكيفية فهم احتياجاتهم^١
- الفرق بين البيع التقليدي والبيع الاستشاري^١
- تحديد أهداف المبيعات ووضع الخطط الفعالة^١
- أهمية البحث وجمع المعلومات عن العملاء المحتملين^١

الوحدة الثانية: بناء العلاقات والتواصل الفعال^١

- فن الاستماع النشط وطرح الأسئلة الذكية^١
- بناء الثقة والمصداقية مع العملاء^١
- التواصل اللفظي وغير اللفظي في عملية البيع^١
- إدارة الانطباع الأول وأهميته^١
- بناء شبكات العلاقات المهنية^١
- استراتيجيات التواصل مع مختلف الشخصيات^١
- تطوير مهارات العرض والإقناع^١

الوحدة الثالثة: استراتيجيات البيع المتقدمة^١



- المنتجات، البيع القائم على القيمة: تقديم الحلول لا
- تقنيات البيع عبر الهاتف والبريد الإلكتروني،
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في البيع،
- التعامل مع الاعتراضات الشائعة بفعالية،
- استراتيجيات التفاوض الفعال وإبرام الصفقات،
- البيع المتبادل والبيع الإضافي،
- قياس أداء المبيعات وتحليل النتائج،

الوحدة الرابعة: إدارة عملية المبيعات،

- تخطيط عملية البيع من البداية إلى النهاية،
- إدارة الوقت وتنظيم المهام للمندوبين،
- استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM)،
- تطوير خطط المبيعات السنوية والربع سنوية،
- تحليل المنافسين وتحديد الميزات التنافسية،
- إدارة فرق المبيعات وتحفيزها،
- حل المشكلات واتخاذ القرارات في المبيعات،

المبيعات، الوحدة الخامسة: التحديات المستقبلية والابتكار في

- تأثير التحول الرقمي على المبيعات،
- المبيعات، الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات في تحسين
- البيع عبر الإنترنت والتجارة الإلكترونية،
- التنبؤ بالمبيعات وتحديد الاتجاهات المستقبلية،
- بناء علامة تجارية شخصية لمندوب المبيعات،
- التعلم المستمر والتطوير المهني في المبيعات،
- الابتكار في تقديم المنتجات والخدمات،



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:

العالمية المتغيرة؟ الأعمال واستدامتها في ظل التحديات الاقتصادية كيف يمكن للمبيعات المعتمدة أن تسهم في بناء مرونة

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



المبيعات المعتمدة. الذي يركز على تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات تتميز هذه الدورة التدريبية بنهجها الشامل والمبتكر أو أدوات محددة، تتعمق هذه الدورة في خلافاً للعديد من الدورات التي قد تركز على جوانب اللازمة لتحقيق التميز في مجال سريعة" أو على بناء العلاقات المستدامة وفهم عميق لسلوك المبادئ الأساسية للمبيعات الاحترافية، مع التركيز سطحية تنمية القدرات التحليلية والاستراتيجية الاعتماد على أدوات تقنية بحتة، وبدلاً من ذلك، العميل. نحن نبتعد عن مجرد تقديم "حلول توجه قرارات كيفية استخدام برنامج CRM، فإننا نوضح كيف يمكن للمشاركين. على سبيل المثال، بدلاً من مجرد تعليم نركز على المتين، المدعوم بأمثلة عملية من واقع البيع الاستراتيجية. كما تتميز الدورة بمحتواها لتحليلات البيانات المستخلصة منه أن مع للتطبيق الفوري. يركز التدريب على بناء فهم شامل السوق، مما يضمن أن يكتسب المتدرب رؤية قيمة قابلة الأكاديمي حلول مستدامة. المتغيرات المستمرة، مما يجعل الخريجين قادرين على للمبيعات كعملية متكاملة تتطلب المرونة والتكيف الدورة ويجعلها استثماراً حقيقياً في هذا التركيز على الرؤية العميقة والأمثلة العملية هو مواجهة التحديات بفعالية وابتكاراً المستقبل المهني للمشاركين. ما يميز هذه