



البيع الاحترافي الدورة التدريبية: تطوير مهارات الإقناع والتأثير المتقدمة - علم النفس السلوكي في

Ref: #SAL2663



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

واستخدام المبادئ المتخصصة لتطوير مهارات الإقناع والتأثير، وتهدف يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية في عالم الأعمال اليوم، لم يعد البيع الأساسية لعلم النفس السلوكي في سياق البيع إلى تمكين المشاركين من فهم كتابه عميقاً لدوافع العملاء وسلوكياتهم، وهو ما تؤكد عليه مجرد عملية تبادل سلع وخدمات، بل أصبح يتطلب فهماً احترافياً. (Influence: The Psychology of Persuasion) التأثير: سيكولوجية الإقناع " أعمال روبرت سيالديني (Robert Cialdini) في الجسد، تسخيرها لبناء علاقات قوية وتحقيق نتائج بيع عن الأبعاد الخفية للتأثير البشري وكيف يمكن تركيز الدورة على الكشف البيعية لتناسب الاحتياجات الفردية وفهم الأنماط السلوكية المختلفة، وتكييف مستدامة. سيتعلم المتدربون كيفية قراءة لغة مما يضمن بتقديم رؤى عملية وأدوات قابلة Training Center لكل عميل. من خلال هذه الدورة، يلتزم BIG BEN استراتيجياتهم إيجابي في الأداء البيعي تعزيز القدرة على التفاوض الفعال وبناء الثقة، وكل للتطبيق مباشرة في بيئات العمل الحقيقية، وتحقيق أهداف المبيعات. ذلك يساهم في إحداث تحول

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:



- مديرو المبيعات والفرق التنفيذية.
- أخصائيو التسويق وتطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- المحترفون في خدمة العملاء والعلاقات العامة.
- بيئات العمل والحياة الشخصية. أي شخص يسعى لتعزيز قدراته في الإقناع والتأثير في

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع المالي والمصرفي والخدمات الاستشارية.
- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- القطاعات التقنية والاتصالات.
- القطاع العقاري والإنشاءات.
- الجهات الحكومية والمؤسسات شبه الحكومية.
- قطاع التعليم والتدريب والتطوير.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارات المبيعات وتطوير الأعمال.
- إدارات التسويق والاتصال.
- أقسام خدمة العملاء والدعم الفني.
- أقسام الموارد البشرية والتدريب.
- القيادات الإدارية العليا والوسطى.

أهداف الدورة التدريبية:

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



- البيع. فهم عميق للمبادئ الأساسية لعلم النفس السلوكي في
- المبيعات المختلفة. تطبيق استراتيجيات الإقناع المتقدمة في سيناريوهات
- للعملاء. تحليل وتفسير لغة الجسد والإشارات غير اللفظية
- الثقة. بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء قائمة على
- فرص. التعامل بفعالية مع اعتراضات العملاء وتحويلها إلى
- تطوير خطة عمل شخصية لتعزيز الأداء البيعي.
- المحددة. زيادة معدلات التحويل وتحقيق أهداف المبيعات

منهجية الدورة التدريبية:



استفادة للمشاركين. التدريبية منهجية شاملة ومتكاملة تركز على التعلم يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة تستعرض أحدث الأبحاث في علم النفس تتضمن المنهجية مزيجاً من المحاضرات النظرية التفاعلي والتطبيقي لضمان أقصى سيتم ورش العمل العملية التي تتيح للمشاركين تطبيق السلوكي وعلم الإقناع، مع التركيز بشكل كبير على المبسطة التي في سياقات متنوعة، تحليل دراسات حالة متعددة من صناعات مختلفة لتوضيح المفاهيم المكتسبة في بيئة محاكاة واقعية. ذلك، تشمل الدورة جلسات نقاش جماعية مما يعزز الفهم العميق ويوفر رؤى قابلة للتطبيق. كيفية تطبيق استراتيجيات الإقناع لتعزيز تحسين مهارات التفاوض والتعامل مع الاعتراضات. يتم لتبادل الخبرات والتحديات، وتمارين لعب الأدوار بالإضافة إلى المتدربين من دمج علم نقاط القوة وتطوير الجوانب التي تحتاج إلى تحسين. توفير تغذية راجعة فردية وموجهة لكل مشارك الأداء وتحقيق نتائج ملموسة في النفس السلوكي بفعالية في عمليات البيع اليومية، تهدف هذه المنهجية إلى تمكين حياتهم المهنية. مما يؤدي إلى تحسين

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

البيع الوحدة الأولى: أسس علم النفس السلوكي والإقناع في



- في البيع. المفاهيم الأساسية لعلم النفس السلوكي وتطبيقاتها
- مبادئ الإقناع الستة لروبرت سيالديني وتأثيرها.
- فهم الدوافع النفسية للعملاء وعملية اتخاذ القرار.
- أهمية الثقة والمصداقية في بناء علاقات البيع.
- تأثير المشاعر والعواطف على قرارات الشراء.
- التعرف على الأنماط السلوكية المختلفة للعملاء.
- تطوير عقلية النمو في مجال المبيعات.

البيع الوحدة الثانية: استراتيجيات التأثير المتقدمة في

- تقنيات الإقناع غير المباشرة.
- فن الاستماع النشط وطرح الأسئلة الذكية.
- بناء الألفة والاتصال الفعال مع العميل.
- استخدام السرد القصصي في التأثير على العملاء.
- تكييف أساليب الإقناع مع أنواع العملاء المختلفة.
- إدارة الانطباعات الأولية وبناء صورة احترافية.
- الاستفادة من التأثير الاجتماعي في البيع.

اللفظي الوحدة الثالثة: قراءة لغة الجسد وتحليل السلوك غير

- مبادئ لغة الجسد وتأثيرها على عملية البيع.
- قراءة إشارات الثقة، الرفض، والاهتمام لدى العميل.
- تفسير التعبيرات الوجهية وحركات اليدين.
- استخدام لغة الجسد الإيجابية لتعزيز الإقناع.
- مطابقة ومجارة لغة جسد العميل بذكاء.
- تجنب الأخطاء الشائعة في تفسير لغة الجسد.
- اللفظية. التعامل مع التناقضات بين الأقوال والإشارات غير



الفعال الوحدة الرابعة: فن التعامل مع الاعتراضات والتفاوض

- فهم الأسباب الجذرية للاعتراضات الشائعة.
- تقنيات الاستجابة الفعالة للاعتراضات.
- تحويل الاعتراضات إلى فرص لتعزيز القيمة.
- أساسيات التفاوض الفعال في البيع.
- استراتيجيات الوصول إلى اتفاقيات مربحة للطرفين.
- إدارة التوتر والضغط أثناء التفاوض.
- بناء علاقات طويلة الأمد بعد إتمام البيع.

العملاء وتحقيق الولاء الوحدة الخامسة: تطبيق علم النفس في بناء علاقات

- أهمية بناء العلاقات القائمة على الثقة والولاء.
- استراتيجيات المتابعة الفعالة بعد البيع.
- فهم احتياجات العملاء المتغيرة وتقديم حلول مخصصة.
- استخدام علم النفس لتعزيز ولاء العملاء.
- قياس رضا العملاء وتحسين التجربة.
- تحويل العملاء إلى دعاة للعلامة التجارية.
- التطوير المستمر لمهارات الإقناع والتأثير.

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:

مع السلوكية المستمرة للمستهلكين، أن يوازن بين تطبيق كيف يمكن للمتخصص في المبيعات، في ظل التطورات بالأخلاقيات المهنية؟ الأنماط النفسية الحديثة لتحقيق أقصى درجات التأثير مبادئ الإقناع التقليدية وتكييف استراتيجياته دون المساس

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



تقنيات البيع ومتقدمة في علم النفس السلوكي المطبق مباشرة على تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديمها رؤى عميقة الشراء، وكيف يمكن للمتخصصين في التقليدية. تركز الدورة على فهم الدوافع البشرية سياق البيع، مما يتجاوز مجرد تعليم نحن لا نقدم فقط أدوات، بل نغوص في جوهر المبيعات استخدام هذه المعرفة لإنشاء تأثير إيجابي الكامنة خلف قرارات بيع فعالة. مثل مبدأ الندرة، السلطة، الإثبات الاجتماعي، التفكير البشري، ونستعرض كيف يمكن للمبادئ النفسية ومستدام. الراسخة والأمثلة العملية من واقع يتميز المحتوى بالشمولية، حيث يجمع بين النظريات والالتزام أن تتحول إلى استراتيجيات فوراً في عملهم. هذه الدورة لا تهدف فقط إلى زيادة السوق، مما يتيح للمشاركين تطبيق المفاهيم المكتسبة الأكاديمية حقيقية في سوق دائم العملاء، مما يضع المتدربين في مصاف القادة في المبيعات، بل إلى بناء علاقات ثقة طويلة الأمد مع التغير. مجالهم، ويمنحهم ميزة تنافسية