

فن الريادة في التسويق والمبيعات

الرسوم (\$) ٣٥٠٠

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣٥٠٠

كوالالهبور

٢٣ مارس - ٢٧ مارس ٢٠٢٥

المقدمة:

M T C M

لم يعد البيع اليوم المهنة الأسهل في العالم مليء بالمنافسة ومزدحم برجال البيع التقليديين، بل أصبحت الشركات الرائدة في مجالاتها تتميز بقدراتها التسويقية البيعية الهائلة بينما كانت في الماضي تتميز بالإنتاج الهائل فالبيع به أحد الأركان الأساسية في عملية التسويق وأصبح عامل النجاح الرئيسي بالنسبة للشركات وإدارة التسويق بالذات البائع المحترف والأكثر تسويقاً الآن يعتبر الشخص الأهم في هذه الشركات كما لم تعد النظرة الكهية لفريق البيع تشكل شيئاً لدى الهذراء بل أصبحت النظرة النوعية هي الهاجس الوحيد والقرار الذي يصنع التحول في الهيئات إحدى التحديات الكبرى التي يواجهها رجال البيع هي أنهم يعرفون ما يقولون ولكن لا يعرفون لماذا يقولون

بالإضافة إلي أنهم يخفقون في فهم حاجات العميل التي تحركه لشراء منتجاتهم وما يركن ورائها من قيم توجهه لذلك.

أهداف البرنامج:

1. التعرف علي استراتيجيات الشراء لدي العملاء (الحاجات والدوافع المحركة)
2. التعرف علي أنماط العملاء وفن التعامل مع كل نمط
3. ممارسة البيع بالطرق الحديثة والهرونة في استخدام الطريق المناسبة
4. تعلم نماذج فعالة في الإنصات والتكلم والتي تعمل علي المستوى اللاوعي
5. كيف يصبح البائع ماهرا في بناء العلاقات
6. كيف يعقد صفقات الكبرى والهيبيعات العملاقة بعلاقاته
7. جولة في عقل العميل للتعرف علي براهجه العقلية وتغير الاتجاه
8. تدريب رجل الهيبيعات علي برنامج كمبيوتر يفيد في كتابة خططه البيعية اليومية وبناء شبكة علاقاته , يعد البرنامج الأسهل والأحدث من نوعه لرجل الهيبيعات
9. التدريب على مهارات توجيه وإقناع العميل باستخدام تقنيات التتويم الايحائي
10. كيفية عمل نموذج حجز طلبات أون لاين

المشاركون:

برنامج الريادة في الهيبيعات مخصص ووجه لتدريب قوى ورجال البيع في مختلف الشركات متوسطة وكبيرة الحجم.

محتويات البرنامج:

اليوم الأول:

- ذهنية رجل الهيبيعات المحترف
- حقيقة الهيبيعات

اليوم الثاني:

- قوة التأثير والاتصال
- العلاقات روح الهيبيعات

اليوم الثالث :

- فن الإقناع
- التغلب على صعوبات ومشاكل البيع

اليوم الرابع :


- عقل البائع الإلكتروني

اليوم الخامس:

- ورش عمل وتطبيقات عملية

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00201102843111 

info@minaretc.org 

www.minaretc.org 