

فن البيع ومهارات اقناع العميل

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	٠٣ أغسطس - ٠٧ أغسطس
سجل الآن	٢٠٢٥

M T C

أهداف البرنامج:

تزويد المشاركين بمهارات إدارة المبيعات الفعّالة، والاستراتيجيات الأساسية للتفاوض البيعي، وتنمية المهارات البيعية.

المشاركون:

• مديرو المبيعات.

- رؤساء أقسام البيع في مؤسسات القطاع التجاري والصناعي والخدمي.

محتويات البرنامج:

أبعاد ومعايير لعبة البيع

دور البائع:

- البيع
- الترويج / العرض / التوصيل
- الخدمة
- واجبات إدارية

عهلية البيع:

- التحضير للبيع
- زيارة البيع المخططة
- الإنتاج
- التقصي
- العرض
- إتمام البيع

عهلية الاتصال مع العملاء

أنهات العملاء:

- وضعهم
- طريقة التعامل معهم

الخدمة:

- الخدمة ذات الجودة العالية



- الخدمة المتميزة:
- التفكير المميز
- الارتقاء في سلم تقديم الخدمات

استقطاب عملاء جدد:

- المميزات التنافسية
- التحليل التنافسي
- تحديد ووصف العملاء المحتملين
- خطة العمل الفردية

أساليب التدريب:

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

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 