

## فن البيع ومهارات اقناع العميل

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	٠٣ يوليو - ٠٣ يوليو ٢٠٢٥

[سجل الآن](#)

صلالة

٠٣ يوليو - ٠٣ يوليو ٢٠٢٥

### أهداف البرنامج:

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

### المشاركون:

- مديرو الهبيعات.
- 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 