

## مهارات رجل المبيعات المحترف

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
١٦ مارس - ٢٠ مارس ٢٠٢٥	٣٥٠٠	اسطنبول

### أهداف البرنامج:

MTCC

رفع كفاءة وتطوير أسلوب عمل رجل البيع وذلك بصقل خبراته وتنمية مهاراته بتزويده بأحدث الأساليب الفنية التطبيقية في مجال البيع والطبقة بكبرى الشركات العالمية حاليا و ذلك من خلال :

إكساب رجل البيع الجوانب المعرفية في المجالات الآتية:

١. الفرق بين البيع و التسويق و أهمية وظيفة رجل البيع في الشركة .

2. واجبات و مسؤوليات رجل البيع و مواصفات خاصة للنجاح .

3. خطوات عملية الشراء للمستهلك و كيفية التعرف على حاجات العميل الغير مشبعة .

4. التعرف على متخذي قرار الشراء في المنشآت و الفرق بين البيع للمستهلك و للشركات .

5. أحدث فنون و مهارات الاتصال التي تؤهل رجل البيع للتعامل مع أنواع العملاء المختلفين .

6. كيفية التعرف على الأسلوب الاجتماعي للعميل و كيفية التعامل مع كل عميل على حدة .

**إكساب رجل البيع الخبرات التطبيقية و تنمية مهاراته في المجالات الفنية الآتية :**

1. كيفية البحث و التنقيب عن العملاء الجدد و تصهير قواعد بيانات للعملاء .

2. كيفية التخطيط للمقابلات و إعداد خطة للزيارات .

3. الطريقة السليمة لتنفيذ المقابلات ( خطوات متتالية ) .

4. الطرق و الأساليب الفنية للتغلب على الاعتراضات الشهيرة من العملاء .

5. الطرق و الأساليب الفنية لإنهاء المقابلة بنجاح .

6. كيفية إقامة علاقة طويلة الأجل مع العميل و خدمة ما بعد البيع .

**المشاركون:**

**السادة رجال البيع وهمثلي المبيعات و هندوبي الدعاية بالشركات الصناعية والتجارية والخدمية وجميع السادة المهتمين بالتعرف على أحدث الأساليب التطبيقية في مجال وظيفة رجل البيع .**

**محتويات البرنامج:**

**البيع الشخصي ( المفهوم الحديث للبيع ):**

- مفهومه ، طبيعته ، قواعده .
- أهمية رجل البيع لدنيا الأعمال في المجال الصناعي ، التجاري ، الخدمي .
- الفرق بين مفهوم البيع و التسويق .

**واجبات و مسؤوليات و مواصفات رجل البيع :**

- رجل البيع و تنمية هوية البيع .
- واجبات رجل البيع ( مجهودات بيعية وغير بيعية ) .
- مواصفات خاصة للنجاح .
- كيف يقضى رجل البيع وقته .

**معلومات هامة يجب على رجل البيع معرفتها قبل العمل :**

- سلوك المشتري و سلوك المنشآت في الشراء .
- أنواع قرارات الشراء لـ ( المستهلكين ، الشركات ) .
- خطوات عملية الشراء في المنشآت .
- خطوات عملية الشراء للمستهلك .

**مهارات و فنون يجب على رجل البيع تعلمها قبل بداية العمل في البيع :**

- مهارات و فنون الاتصال الناجح:
- ما هو الاتصال الناجح .
- فن الإنصات .
- فن جمع المعلومات ( الاستفسار ) .
- فن الملاحظة .
- فن الاتصال الحركي ( باللغة الغير شفوية ) .
- مصفوفة الأساليب الاجتماعية .

**البحث و التنقيب عن العملاء المرتقبين :**

- مصادر الحصول على أسماء العملاء المرتقبين .
- كيفية و طرق الحصول على أسماء العملاء المرتقبين .
- كيفية التفرقة بين العميل المرتقب الحقيقي والعميل المحتمل .
- التخطيط للمقابلة :
- أنواع المقابلات .
- كيفية استخدام التليفون .
- تجهيز رجل البيع للمقابلة و الرسالة البيعية .

**تنفيذ المقابلة :**

- جذب انتباه العميل
- تكوين الصلة و بناء الثقة.
- جمع المعلومات ، تحديد المشكلة .
- معرفة الحاجات الغير مشبعة .
- تنفيذ الرسالة البيعية .
- الحصول على إشارة بالموافقة .
- إنهاء المقابلة
- التغلب على الاعتراضات التي تظهر أثناء المقابلة :
- أنواع الاعتراضات ، متى تظهر ، لماذا تظهر .
- كيفية التفرقة بين العذر الواهي والاعتراض الحقيقي .
- طرق و أساليب فنية للتغلب على الاعتراضات .



فن إنهاء المقابلة بنجاح :

- أساليب إنهاء المقابلة بنجاح .
- متى يتم إنهاء المقابلة بنجاح .
- استخدام فنون الاتصال لمعرفة الوقت المناسب لإنهاء المقابلة .

أساليب التدريب:

سوف يعتهد البرنامج على إستخدام الأساليب التدريبية الآتية:

- المحتربات
- تهيئة الأدوار المسجلة عبر الهاتف
- أدلة العمل المكتوبة
- أدوات العرض النلية Show Data
- أفلام الفيديو

00201102843111   
info@minaretc.org   
www.minaretc.org 