



## فن البيع ومهارات اقتناع العميل

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٠ يوليو - ٢٤ يوليو ٢٠٢٥	سنغافورة	٣١٥٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### 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

### عملية البيع:

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

### عملية 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 الج