

تقنيات التفاوض و اتمام صفقات البيع

اسم البرنامج

☆☆☆☆☆ Negotiation and Sales Closing Techniques

مقدمة حول البرنامج :

- واحدة من المهارات الأساسية التي يجب أن تمتلكها فرق المبيعات الناجحة هي مهارات التفاوض الفعالة. إن القدرة على التفاوض ببراعة والوصول إلى اتفاقات مربحة لجميع الأطراف يعزز الثقة بين العملاء ويسهم في بناء علاقات تجارية قوية ومستدامة.
- برنامج "تقنيات التفاوض و اتمام صفقات البيع" هو برنامج تدريبي مكثف يهدف إلى تزويد المشاركين بالمهارات والأدوات اللازمة لتحسين قدرتهم على التفاوض وإبرام صفقات ناجحة حيث سيتعرف المشاركون خلال البرنامج على مجموعة متنوعة من التقنيات والاستراتيجيات التي يمكنهم استخدامها في مختلف سيناريوهات التفاوض وتحليلاً شاملاً لعملية التفاوض وتحديد مراحلها المختلفة، بدءاً من التحضير الجيد وفهم احتياجات العملاء، وصولاً إلى التعامل مع الشخصيات الصعبة والتعامل مع المواقف التحديّة.

أهداف البرنامج :

- أن يتعرف المشاركون على أسس ومفاهيم التفاوض في عملية البيع.
- أن يتعرف المشاركون على أهمية التفاوض في تحقيق نجاح عملية البيع.
- أن يتعرف المشاركون على أساليب وتقنيات التفاوض الفعالة.
- أن يتعلم المشاركون كيفية تحليل احتياجات العملاء وفهم متطلباتهم.
- أن يتعلم المشاركون كيفية استخدام استراتيجيات التفاوض لتحقيق أهدافه في عملية البيع.
- أن يتعلم المشاركون كيفية التعامل مع تحديات ومواقف صعبة في عملية التفاوض و اتمام الصفقات.

محاور البرنامج :

مقدمة في البيع والتفاوض:

- نظرة عامة على مفهوم التفاوض
- أهمية التفاوض في عملية البيع
- مبادئ التفاوض الفعال ومهارات عقد الصفقات
- المكونات الأساسية لسلوك التفاوض الفعال

مراحل عملية التفاوض ل اتمام الصفقات:

- تحديد مراحل عملية البيع
- تحويل العميل المحتمل إلى عميل دائم
- التعرف على كيفية فهم الجمهور بشكل أفضل
- كيفية حقق الإقناع بشكل كبير
- عناصر التفاوض والإقناع الفعالة

✓ الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير



012-6529126



info@fin.com.sa



www.fin.com.sa



/ 01MFTC

تقنيات التفاوض والاستراتيجيات والتكتيكات:

- التحضير الجيد لعملية التفاوض
- تقنيات التواصل الفعال في التفاوض
- تقنيات المساومة الفعالة والتعامل مع الصفقات الصعبة
- التفاوض مع الشخصيات الصعبة أو المشككين
- أخلاقيات النفوذ والسلوك التفاوضي المناسب

تحديات التفاوض البيعي:

- تحليل عوائق التفاوض البيعي المشتركة
- كيفية التعامل مع العراقيل والتحديات في التفاوض
- استراتيجيات التفاوض لتجاوز الصعوبات

تقييم وتطوير المهارات الشخصية في التفاوض:

- تقييم أسلوب الاتصال الخاص بك وتحسينه
- التعامل مع الأنماط الرئيسية لشخصية المفاوض
- تطوير مهارات التواصل الفعال لتحقيق التفاوض الناجح

الفئة المستهدفة :

- مديرو المبيعات وقادة الفرق في مجال المبيعات
- أخصائيو المبيعات والتسويق
- المهنيون العاملون في قطاع البيع بالجملة والتجزئة
- المسؤولون عن تطوير المنتجات وعقد الصفقات.
- موظفي خدمات الدعم وإدارة خدمات العملاء.
- المرشحين المحتملين لوظائف أقسام المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم.
- أصحاب المشاريع والأعمال.

أسلوب تنفيذ البرنامج :

- محاضرات نقاشية - أسلوب المحاكاة - ورش عمل - دراسة حالات عملية - عرض الرسوم والمخططات التوضيحية
- يقدم البرنامج بشكل حضوري وأيضاً بشكل افتراضي مباشر عبر الأنترنت

📍 الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير

