

## مندوب المبيعات الفعال

اسم البرنامج

☆☆☆☆☆ Effective sales representative

### مقدمة:

تعتبر دورة "مندوب المبيعات الفعال" أحد البرامج التدريبية المهمة للمندوبين في مجال المبيعات. تهدف هذه الدورة إلى تطوير مهارات المندوبين وتعزيز أدائهم في عملية البيع، مما يساهم في تحقيق نتائج إيجابية للشركة. يتم تناول محاور متنوعة تشمل فهم عملية المبيعات وتحليل احتياجات العملاء، بالإضافة إلى تطوير مهارات التواصل وبناء علاقات قوية مع العملاء.

### أهداف البرنامج:

1. تمكين المندوبين من فهم عملية المبيعات وأهميتها في تحقيق النجاح التجاري.
2. تحسين قدرات التواصل والإقناع لدى المندوبين لتحقيق نتائج إيجابية في عملية البيع.
3. تعزيز قدرة المندوبين على تحليل احتياجات العملاء وتحديد الفرص المناسبة.
4. تطوير مهارات بناء العلاقات القوية مع العملاء والاحتفاظ بهم.
5. تعزيز استخدام التكنولوجيا في عملية المبيعات واستراتيجيات التسويق الرقمي.
6. تعليم المندوبين تقنيات إدارة الوقت وتحقيق الأهداف الشخصية والفردية.
7. تعزيز روح الفريق وتشجيع التعاون بين المندوبين في سياق المبيعات.
8. تحفيز المندوبين للتطوير المستمر وتحقيق النجاح المهني في مجال المبيعات.

### محاور البرنامج:

- فهم عملية المبيعات وتحليل احتياجات العملاء:
  1. مفهوم المبيعات وأهميتها.
  2. من هو مندوب المبيعات وما هي مهام مندوب المبيعات.
  3. مراحل عملية البيع وتحليل الاحتياجات.
  4. أنواع العملاء المستهدفين وتحديد الفرص.
  5. التعامل مع النوعيات الصعبة من العملاء.
- تطوير مهارات التواصل والعرض:
  1. أساليب التواصل الفعال والإقناع وتحفيز العميل لشراء المنتج أو الخدمة.
  2. تقنيات العرض والإلقاء والتقديم الجذاب.
  3. أنواع اعتراضات العملاء والطرق الفعالة لمعالجة الاعتراضات.
- بناء علاقات قوية مع العملاء:
  1. استراتيجيات بناء علاقات مع العملاء والاحتفاظ بهم.
  2. مهارات الاستماع والإنصات الى العميل.
  3. تحديد احتياجات ورغبات العملاء بسرعة وفعالية.
- تقنيات المبيعات الحديثة واستخدام التكنولوجيا:
  1. استخدام الأدوات التقنية في عملية المبيعات.
  2. استراتيجيات التسويق الرقمي والتواصل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
  3. تحليل البيانات واستخدامها في اتخاذ القرارات التسويقية.

✓ الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير



## • تخطيط وتحقيق الأهداف وكتابة التقارير:

1. تخطيط وتنظيم الوقت وإدارة المهام.
  2. تخطيط الزيارة البيعية وخطوات تنفيذ الزيارة
  3. تحفيز الذات وتحقيق النجاح في المبيعات.
  4. كتابة ورفع التقارير والنتائج الى مشرف المبيعات.
- ## • حالات عملية وأمثلة تطبيقية:
1. دراسة حالات عملية حقيقية في المبيعات.
  2. تحليل ومناقشة السيناريوهات والمشاكل المحتملة.

## الفئة المستهدفة:

- المندوبين في مجال المبيعات الجدد.
- المندوبين ذوي الخبرة الذين يرغبون في تحسين أدائهم.
- أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الذين يعملون كمندوبين للمبيعات.
- المديرين والمشرفين الذين يشرفون على فرق المبيعات ويرغبون في تطوير مهارات فريقهم.
- الأفراد الذين يرغبون في اكتساب المعرفة والمهارات الأساسية في مجال المبيعات.

## أسلوب تنفيذ البرنامج:

- تطبيقات عملية - دراسة حالات عملية
- البرنامج متوفر باللغة العربية & اللغة الإنجليزية
- البرنامج متوفر حضوري & أونلاين

**FINANCIAL**  
TRAINING CENTRE

المركز الإداري والمالي للتدريب

✓ الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير