

# محترف اعمال معتمد في المبيعات CBPTM

اسم البرنامج

☆☆☆☆☆ CBP Sales

## مقدمة:

تأتي المبيعات في الترتيب بعد عملية التسويق؛ ففي التسويق يتم تقديم المنتج للسوق والترويج له وإبراز فوائده ومميزاته في وسائل الإعلام المختلفة وبكافة الطرق، بينما تأتي المبيعات بعد ذلك وهي التعامل المباشر مع العملاء المحتملين بهدف بيع السلعة، كما أنها تعد آخر خطوات عملية التسويق. ومن هنا يمكن اعتبار البيع جزءاً من عملية التسويق.

تعمل هذه الدورة التدريبية على غرس وترسيخ أسس ومبادئ البيع الاحترافي واستخدام أحدث استراتيجيات البيع وأكثرها نجاحاً، وذلك من خلال إشراك المتدربين في تدريبات عملية وسيناريوهات بيع يتسنى للمشاركين من خلالها اكتساب واثقاً تلك المهارات الضرورية واللازمة لكل مندوب مبيعات ناجح قادر على إغلاق أي صفقة باحترافية عالية.

## أهداف برنامج المبيعات:

برنامج "المبيعات" يعمل على تطوير وتنمية مهارات العاملين في هذا المجال ومن يرغب بالدخول فيه، وذلك بتزويدهم بأهم المبادئ والمفاهيم الأساسية إضافة إلى أحدث الاستراتيجيات والمنهجيات الفعالة، وذلك جنباً إلى جنب مع التدريب العملي على استخدام تلك الاستراتيجيات، مما يشدذ مهاراتهم ويجعلهم قادرين على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من خبراتهم. حيث يهدف البرنامج بشكل عام إلى:

- يعرف المقصود بعملية البيع
- يتعرف على عناصر عملية البيع.
- يستعرض الأساليب المختلفة للبيع.
- يبين مفهوم العميل المحتمل.
- يوضح صفات العميل.
- يعدد مصادر العملاء المحتملين.
- يشرح مراحل عملية البيع.
- يتعرف المتدرب على استراتيجيات البيع الناجحة.
- يوضح سلوك رجل البيع الناجح.
- يستعرض استراتيجيات بناء علاقة قوية مع العميل.
- يقرأ اهتمامات العميل.
- يقيم احتياجات العميل.
- يشرح استراتيجية لنجاح الاتصال من أول مرة.
- يطور استراتيجيات ناجحة لتحديد العملاء المحتملين.
- يطبق مهارات العرض و الإلقاء والإقناع بشكل يسير.
- ينفذ عروضاً تقديمية مقنعة.
- يتعامل باحترافية وليونة مع الاعتراضات.
- يحدد اعتراضات العميل.
- يستكشف الاعتراضات الخفية.
- يعالج معوقات عملية البيع.
- يتعرف على مخاوف العميل.

الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير



- يتعامل بإيجابية معى مخاوف العميل.
- يستنتج إشارات وعمليات نجاح عملية البيع.
- يطور آليات التعامل مع الاعتراضات و المشكلات بشكل ناجح وفعال.
- يطور المتدرب استراتيجيات مبتكرة فعالة لتقييم متطلبات العميل.
- يقيم المتدرب ذاته في طريقة عرضه وإقائه.
- يبتكر آليات عملية لمتابعة العملاء في خدمة ما بعد البيع.

## مخرجات برنامج المبيعات :

يضع هذا البرنامج نصب أعينكم مهارات البيع في كافة المجالات ويجعل من تلك المهارات جزءًا لا يتجزأ من خبرتكم المهنية، حيث يزودكم بالأدوات والخبرات والمهارات اللازمة لتطوير كفاءة وجودة المبيعات وهي مدخل هام لتعلم مهارات التفاوض في بيئة العمل، والتي هي من الضرورة والأهمية تكون سببًا في النظر إليكم بعين التقدير والاحترام من زملائكم ومديريكم وعملائكم. ففي نهاية هذا البرنامج التجريبي، سيكون المتدرب قادرًا على أن:

- يشرح عناصر عملية البيع.
- يستعرض أساليب البيع المختلفة.
- يبين من هو العميل المحتمل.
- يوضح صفات العميل المحتمل.
- يبين مصادر العملاء المحتملين.
- يشرح مراحل عملية البيع.
- يوضح سلوك رجل البيع الناجح.
- يستعرض استراتيجيات بناء علاقة قوية مع العميل.
- يقرأ اهتمامات العميل.
- يقيم احتياجات العميل.
- يشرح استراتيجية لنجاح الاتصال من أول مرة.
- يطور استراتيجيات ناجحة لتحديد العملاء المحتملين.
- يطبق مهارات العرض والإلقاء والإقناع بشكل يسير.
- ينفذ عروضًا تقديمية مقنعة.
- يتعامل باحترافية وليونة مع الاعتراضات.
- يحدد اعتراضات العميل.
- يستنتج بعض أساليب ومهارات البحث عن العملاء المحتملين.
- يستكشف الاعتراضات الخفية.
- يعالج معوقات عملية البيع.
- يتعرف على مخاوف العميل.
- يتعامل بإيجابية مع مخاوف العميل.
- يستنتج إشارات وعمليات نجاح عملية البيع.
- يشرح كيفية بناء تواصل فعال وناجح من المرة الأولى.
- يطور استراتيجيات وأساليب تدعم نجاح عملية التقييم.
- يقدم عرضًا تقديميًا لسلعة أو خدمة بشكل احترافي ومقنع.
- يتعامل مع كافة أشكال الاعتراضات والعراقيل التي قد تواجهه عملية البيع.
- يغلق الصفقة بطريقة مهنية ومتدرجة ومقنعة.
- يشرح بالأمثلة الاستراتيجيات الفعالة لإغلاق الصفقة ومتابعتها.

الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير

## محاور برنامج المبيعات :

- الوحدة الأولى: مدخل إلى عملية البيع
- الوحدة الثالثة: استراتيجيات نجاح الاتصال الأول
- الوحدة الثانية: مهارات البحث عن العملاء المحتملين
- الوحدة الرابعة: استراتيجيات نجاح التقييم
- الوحدة الخامسة: مهارات نجاح العرض التقديمي للبيع
- الوحدة السابعة: الاستراتيجيات الفعالة لختام عملية البيع
- الوحدة السادسة: مهارات التعامل مع الاعتراضات
- الوحدة الثامنة: استراتيجيات الإنهاء والمتابعة

## الفئة المستهدفة:

- العاملين في مجال المبيعات
- الأفراد المرشحين أو الراغبين في الدخول في مجال المبيعات
- أصحاب الشركات والمؤسسات

## أسلوب تنفيذ البرنامج:

- تطبيقات عملية - دراسة حالات عملية - مقاطع فيديو - ألعاب تفاعلية
- البرنامج متوفر باللغة العربية & اللغة الإنجليزية
- البرنامج متوفر حضوري & أونلاين

الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير