



## فن البيع ومهارات اقناع العميل

احجز مقعدك

الرسوم (\$) ٢٩٠٠

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٢٩٠٠

٢٥ مايو - ٢٩ مايو ٢٠٢٥ كصاللة

### 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

### عھلیة البیع:

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

### عھلیة الاتصال مع العھلاء

#### أنھاط العھلاء:

- وضعهم
- طريقة التعامل معهم

#### الخدمة:


- الخدمة ذات الجودة العالية
- الخدمة المتهيزة:
- التفكير المھیز
- الارتقاء في سلم تقديم الخدمات


#### استقطاب عھلاء جدد:

- المھيزات التنافسية
- التحليل التنافسي
- تحديد ووصف العھلاء المھتملین
- خطة العمل الفردية

## أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 