



فن البيع ومهارات اقناع العميل

احجز مقعدك

الرسوم (\$) ٥٥٠٠

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٥٥٠٠

٢٢ مايو - ٢٢ مايو ٢٥ لندن

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:

- التحضیر للبیع
- زیارة البیع المخططة
- الإنتاج
- التقصی
- العرض
- إتمام البیع

عھلیة الاتصال مع العھلاء

أنھاط العھلاء:

- وضعھم
- طریقة التعامل معھم

الخدمة:


- الخدمة ذات الجودة العالیة
- الخدمة المتهیزة:
- التفكیر المھیز
- الارتقاء فی سلم تقدیر الخدمات


استقطاب عھلاء جدد:

- المھيزات التنافسیة
- التحلیل التنافسی
- تحدید ووصف العھلاء المھتملین
- خطة العھل الفردیة

أساليب التدريب:

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

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 