

مهارات رجل المبيعات المحترف

الرسوم (\$)

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٥٥٠٠

لندن - المملكة
المتحدة

٢٤ - ٩ - مايو ٢٠١٥

أهداف البرنامج:

رفع كفاءة وتطوير أسلوب عمل رجل البيع وذلك بصفة خبراته وتنمية مهاراته بتزويده بأحدث الأساليب الفنية التطبيقية في مجال البيع والمطبقة بكلى الشركات العالمية حالياً وذلك من خلال :

إكساب رجل البيع الجوانب المعرفية في المجالات الآتية:

- . الفرق بين البيع و التسويق و أهمية وظيفة رجل البيع في الشركة .
- . واجبات و مسؤوليات رجل البيع و مواصفات خاصة للنجاح .
- . خطوات عملية الشراء للمستهلك و كيفية التعرف على حاجات العميل الغير مشبعة .
- . التعرف على متى قرار الشراء في المنشآت و الفرق بين البيع للمستهلك و للشركات .
- . أحدث فنون و مهارات الاتصال التي تؤهل رجل البيع للتعامل مع أنماط العملاء المختلفة .
- . كيفية التعرف على الأسلوب الاجتهادي للعميل و كيفية التعامل مع كل عميل على حدة .

إكساب رجل البيع الخبرات التطبيقية و تنمية مهاراته في المجالات الفنية الآتية :

- . كيفية البحث و التقريب عن العملاء الجدد و تصميم قواعد بيانات للعملاء .
- . كيفية التخطيط للمقابلات و إعداد خطة لزيارات .
- . الطريقة السليمة لتنفيذ المقابلات (خطوات متنالية) .
- . الطرق و الأساليب الفنية للتغلب على الاعتراضات الشهيرة من العملاء .
- . الطرق و الأساليب الفنية لإنهاء المقابلة بنجاح .
- . كيفية إقامة علاقة طويلة الأجل مع العميل و خدمة ما بعد البيع .

المشاركون:

السادة رجال البيع وممثلو المبيعات ومندوبي الدعاية بالشركات الصناعية والتجارية والخدمة وجميع السادة المهتمين بالتعرف على أحدث الأساليب التطبيقية في مجال وظيفة رجل البيع .

محتويات البرنامج:

البيع الشخصي (المفهوم الحديث للبيع) :

- مفهومه ، طبيعته ، قواعده .
- أهمية رجل البيع لدنيا الأعمال في المجال الصناعي ، التجاري ، الخدمي .
- الفرق بين مفهوم البيع و التسويق .

واجبات و مسؤوليات و مواصفات رجل البيع :

- رجل البيع و تنمية موهبة البيع .
- واجبات رجل البيع (مجهودات بيعية وغير بيعية) .
- مواصفات خاصة للنجاح .
- كيف يقضى رجل البيع وقته .

معلومات هامة يجب على رجل البيع معرفتها قبل العمل :

- سلوك المشتري و سلوك المنشآت في الشراء .
- أنواع قرارات الشراء لـ (المستهلكين ، الشركات) .
- خطوات عملية الشراء في المنشآت .
- خطوات عملية الشراء للمستهلك .

مهارات و فنون يجب على رجل البيع تعلمهها قبل بداية العمل في البيع :

- مهارات و فنون الاتصال الناجح:
- ما هو الاتصال الناجح .
- فن الإنصات .
- فن جمع المعلومات (الاستفسار) .
- فن الملاحظة .
- فن الاتصال الحركي (باللغة الغير شفهية) .
- وصفوفة الأساليب الاجتماعية .

البحث و التتقيد عن العملاء المرتقبين :

- مصادر الحصول على أسماء العملاء المرتقبين .
- كيفية و طرق الحصول على أسماء العملاء المرتقبين .
- كيفية التفرقة بين العميل المرتقب الحقيقي والعميل المحتمل .
- التخطيط للمقابلة :
 - أنواع المقابلات .
 - كيفية استخدام التليفون .
 - تجهيز رجل البيع للمقابلة و الرسالة البيعية .

تنفيذ المقابلة :

- جذب انتباه العميل
- تكويين الصلة و بناء الثقة.
- جمع المعلومات ، تحديد المشكلة .
- معرفة الحاجات الغير مشبعة .
- تنفيذ الرسالة البيعية .
- الحصول على إشارة بالموافقة .
- إنهاء المقابلة
- التغلب على الاعتراضات التي تظهر أثناء المقابلة :
- أنواع الاعتراضات ، متى تظهر ، لماذا تظهر .
- كيفية التفرقة بين العذر الواهي والاعتراض الحقيقي .
- طرق و أساليب فنية للتغلب على الاعتراضات .

فن إنهاء المقابلة بنجاح :

- أساليب إنهاء المقابلة بنجاح .
- متى يتم إنهاء المقابلة بنجاح .
- استخدام فنون الاتصال لمعرفة الوقت المناسب للإنتهاء المقابلة .

أساليب التدريب:

سوف يعتمد البرنامج على استخدام الأساليب التدريبية الآتية:

- المختبرات
- تمثيل الأدوار المسجلة عبر الهاتف
- أدلة العمل المكتوبة
- أدوات العرض التقليدية Show Data
- أفلام الفيديو

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 