

## فن البيع ومهارات اقناع العميل

| بتاريخ                         | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك               |
|--------------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٢١ ديسمبر - ٢٥ ديسمبر ٢٠٢٥ دبي |                | ٣٢٠٠        | <a href="#">سجل الآن</a> |

### أهداف البرنامج:

تزويد المشاركين بمهارات إدارة المبيعات الفعالة، 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

## عملية البيع:

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

## عملية الاتصال مع العملاء

### أنهاط العملاء:

- وضعهم
- طريقة التعامل معهم

### الخدمة:

- الخدمة ذات الجودة العالية
- الخدمة المتميزة:
- التفكير المميز
- الارتقاء في سلم تقديم الخدمات

### استقطاب عملاء جدد:

- المميزات التنافسية
- التحليل التنافسي
- تحديد ووصف العملاء المحتملين
- خطة العمل الفردية

### أساليب التدريب:

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

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 