

معهد
صناع النخبة
العالي للتدريب



برنامج

أخصائي / أخصائية المبيعات



المؤسسة العامة
للتدريب التقني والمهني



المحور الأول : مقدمة حول عملية المبيعات :

- أساس البيع والمعرفة.
- استراتيجيات وأساليب البيع.
- طرق وقنوات البيع.
- معرفة المنتج.

المحور الثاني : إستراتيجيات وأساليب عملية البيع :

- مفهوم الاستكشاف.
- المقصود بالعميل المتوقع.
- القنوات الرئيسية للبيع وتقييمها.

المحور الثالث : إستراتيجيات نجاح الاتصال الأول :

- إستراتيجيات كسب العلاقات وبناء الثقة.
- الابتسامه والمصافحة والأسلوب.
- عبارات جذب الإنتباه.
- كلمات جذب الإنتباه.
- أهمية الإلتزام بالمواعيد.
- لغة الجسد والاتصال اللبصري.

المحور الرابع : إستراتيجيات النجاح :

- إحتياجات واهتمامات المشتري.
- معايير الشراء .
- حوافز وعوائق المشتري.

المحور الخامس : إستراتيجيات نجاح العرض :

- مرحلة العرض.
- شهادة العملاء .
- أفترض نجاح عملية البيع.

المحور السادس : استراتيجيات حل البيع الناجح :

- تعريف اعتراض المشتري.
- أسباب الاعتراض.
- كيفية حل الاعتراضات.
- استراتيجيات اختتام البيع الناجح (إغلاق البيع)

المحور السابع : عائق الخوف :

- خوف المشتري
- التعرف علي إشارات الشراء
- ماذا تفعل إذا خسرت عملية البيع؟
- استراتيجيات اختتام البيع الناجح (إغلاق البيع)

المحور الثامن : استراتيجيات المتابعة :

- المتابعة وعمليات البيع المتكررة
- الاستراتيجيات التي تحقق عمليات بيع متكررة
- جودة الخدمة
- استراتيجيات اختتام البيع الناجح (إغلاق البيع)



المحور التاسع : مبيعات الجوال :

- المواصفات القياسية للجوالت الذكية
- طرق المقارنة بين أجهزة الجوال
- الخيار الأنسب لاحتياجات العميل