

الخطة الزمنية التدريبية دورة مهارات أخصائي المبيعات

زمن التنفيذ: شهر (سمبتمر)

الفئة المستهدفة: جميع عاملين المبيعات القطاع العام والخاص في المؤسسات المهتمة بتطوير المهارات العملية في السعودية

الأهداف	الخطة	الأدوات والتقنيات المطلوبة
أهداف الدورة	في غضون 27 يوم سيتمكن المتدربين من: 1. تعريف البيع 2. تحديد ادوات البيع 3. مناقشة صفات البائع المحترف والهاوي 4. شرح مرحلة الاعداد والتجهيز 5. تصنيف صفات البائع المحترف والهاوي 6. تحديد اساليب كسر الحاجز 7. شرح اسباب الاعتراضات من العميل 8. تحديد القواعد السبع للتغلب على الاعتراضات 9. تحليل تأثير الكلمات السلبية التي تستخدم عند البيع 10. يستخدم الكلمات البديلة عند البيع 11. تمييز اساسيات المقابلة وادابها	الحاسوب متصفح chrome or Firefox etc قارئ PDF
● تعريف البيع	بداية التدريب	الحاسوب

<p>متصفح chrome or Firefox etc..</p>	<p>سبتمبر 3 - سبتمبر 5</p> <p>الوحدة الأولى: أساسيات علم البيع سبتمبر 6 - 10 أسلوب التعليم: مدمج الموضوع الأول في الوحدة هو "البيع وادواته" المدة الزمنية حسب نشاطات الموضوع الأول: الدرس - 18 دقيقة المحاضرة المتزامنة حول مفهوم أساسيات علم البيع - 120 دقائق نشاط قاعدة البيانات - 40 دقيقة الموضوع الثاني "المبيعات الناجحة" المدة الزمنية حسب نشاطات الموضوع الثاني: سبتمبر 11 - 14 مناقشة البيع 30 دقائق درشة مرحلة التجهيز - 45 دقيقة تقييم الوحدة - 14 دقيقة</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● تحديد ادوات البيع ● مناقشة صفات البائع المحترف والهواوي ● شرح مرحلة الاعداد والتجهيز
<p>الحاسوب متصفح chrome or Firefox etc..</p>	<p>سبتمبر 15 - سبتمبر 20</p> <p>الوحدة الثانية: "مهارات المبيعات" أسلوب التعليم: مدمج المحاضرة المتزامنة - 120 دقيقة الدرس: 18 دقيقة مسرد المصطلحات - 40 دقيقة تقييم الوحدة: 14 دقيقة</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● شرح اسباب الاعتراضات من العميل ● تحديد القواعد السبع للتغلب على الاعتراضات

<p>الحاسوب متصفح chrome or Firefox etc</p>	<p>17 سبتمبر - 26 سبتمبر الوحدة الثالثة: استخدام الكلمات واهميتها في فن البيع أسلوب التعليم: مدمج المحاضرة الافتراضية للتواصل الذكي - 120 دقيقة درس استخدام الكلمات واهميتها في فن البيع - 18 دقيقة الواجب للحالة - 90 دقيقة التقييم الذاتي: 14 دقائق</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● تحليل تأثير الكلمات السلبية التي تستخدم عند البيع ● يستخدم الكلمات البديلة عند البيع ● تمييز اساسيات المقابلة وادابها
<p>الحاسوب متصفح chrome or Firefox etc</p>	<p>نهاية التدريب 26 سبتمبر - 28 سبتمبر اختبار نهائي - 10 دقائق استبانة للمدرب - 10 دقيقة استبانة للمتدرب - 10 دقيقة تقييم ذاتي بعدي - 15 دقيقة</p>	<p>نهاية التدريب</p>