



Course محترف المبيعات والتسويق المعتمد (CSMP)

فندق فور سيزونز الرياض في مركز المملكة

الفندق :

الرياض

المدينة :

2026-01-29

تاريخ النهاية :

2026-01-25

تاريخ البداية :

\$ 3950

السعر :

Week 1

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

إن لمندوبي المبيعات الناجحين سمة مشتركة، وهي الالتزام المستمر بالتميز، لذلك إذا كنت ترغب في أن تكون أحد هؤلاء الناجحين في مجال المبيعات والتسويق فإن حضورك لهذه الدورة التدريبية لمحترف المبيعات والتسويق المعتمد (CSMP) سيضمن لك ذلك. تزودك هذه الدورة التدريبية بالأدوات اللازمة لتكون الأفضل في هذا المجال وتتيح لأصحاب العمل معرفة أن لديك خبرة عملية واقعية يمكن تطبيقها بسهولة في بيئة العمل الحالية، وستمنحك القدرة والمصداقية والثقة لتكون مساهماً عالي الأداء في مؤسستك. حيث صمم هذا البرنامج التدريبي لتوفير فهم أعمق لفعالية وأهداف كل من التسويق والمبيعات، ليمنح المتعلمين الفرصة لاستكشاف سلسلة من مفاهيم المبيعات والتسويق الرئيسية من منظور بيئة الأعمال الاحترافية.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية الدورة التدريبية لمحترف المبيعات والتسويق المعتمد، ستكون قادراً على:

- التعرف على سلوكيات ومهارات محترف المبيعات الناجح.
- تطبيق عملية مبيعات منظمة ومختبرة لتعزيز كل فرصة مبيعات.
- فهم أساسيات التتقيب والقدرة على إجراء مكالمات مبيعات.
- استخدام تقنيات طرح الأسئلة ومهارات الاستماع المناسبة التي ستؤدي إلى انخفاض مستوى الاعتراضات وزيادة مستوى المبيعات.
- تقديم عروض تفي بأهداف المنظمة واحتياجات الجمهور.
- توقع اعتراضات العملاء وإنشاء ردود قوية.
- وصف أنواع مختلفة من نماذج البيع.
- اختيار تقنية إغلاق مناسبة لكسب الصفقة.
- تحقيق أهداف المبيعات.
- إدارة العلاقة مع العملاء على أساس مستمر.
- تمييز نفسك في المنافسة من خلال بناء علاقات أفضل مع العملاء واستخدام فلسفات رعاية العملاء

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- مندوبي المبيعات.
- موظفي دعم المبيعات.
- المرشحين المحتملين لمناصب المبيعات الراغبين في بناء مهارات البيع الحالية لديهم وتنشيطها.

منهجية الدورة

تركز الدورة على فهم بيئة الأعمال المتغيرة وأهمية التطوير المستمر لمهارات البيع الشخصي، مع تحديد كفاءات مندوب المبيعات الناجح وتحليل أسباب المشكلات ووضع ملف تعريف لمهاراته. كما تتناول الإعداد والتنظيم الذاتي من خلال إدارة الشخصية والوقت وفهم سيكولوجية البيع لتطوير استراتيجية فعّالة لتحقيق أهداف المبيعات. وتشمل عملية البيع التخطيط المسبق والتنقيب، وتحليل الحسابات، وتقديم العروض والتعامل مع الاعتراضات وتقنيات الإغلاق الإيجابية، مع التركيز على استخدام الخدمة كأداة تفاضلية. وتتطرق الدورة أيضًا إلى مهارات التفاوض التجاري لبناء موقف قيم وعلاقات قوية مع العملاء من خلال تحليل نقاط القوة والضعف والتفاوض الحاذق. وختامًا، يتم استعراض إدارة العلاقة مع العميل عبر تطوير المعتقدات الخدمية، وفهم الأنماط المختلفة لسلوكيات المشتري، واتباع استراتيجيات مستدامة للحفاظ على التواصل الفعال مع العملاء.

محاور الدورة

اليوم الأول:

بيئة الأعمال المتغيرة

- تطور البيع الشخصي.
- كفاءات المبيعات الجديدة.
- سلوكيات وخصائص ومهارات مندوب المبيعات الناجح.
- تقييم الأداء وفقًا لمؤشرات مبيعات محددة.
- الأسباب الجذرية العشرة لمشاكل المبيعات.
- ملف تعريف البيع الشخصي.

اليوم الثاني:

الإعداد والتنظيم الذاتي

- إدارة الشخصية.
- إدارة الوقت لفريق المبيعات.
- فهم سيكولوجية البيع.
- تطوير استراتيجية نجاح المبيعات.

اليوم الثالث:

عملية البيع

- التنقيب الفعال وأبحاث ما قبل الزيارة.
- خصائص نماذج البيع المختلفة وأنواعها وهياكلها.
- إعداد الأهداف على أساس حصة المبيعات والخطة الخاصة بك.
- تحليل الإقليم وإجراء أبحاث الحساب.
- تخطيط التقويم الخاص بك لتحقيق أهداف المبيعات وبناء مسار المبيعات.
- تحديد الموارد وطرق التسويق عبر الإنترنت.
- تقديم عروض تقديمية واضحة وفعالة.
- التعامل مع الاعتراضات والتغلب عليها.
- تحقيق تقنيات الإغلاق الإيجابية.
- الاعتراف بالخدمة كأداة تفاضل صعبة.

اليوم الرابع:

مهارات التفاوض التجاري

- فهم المبادئ التي ينطوي عليها التفاوض الناجح.
- مفاوضات المبيعات وتحليل الضعف.
- بناء موقف القيمة والعلاقة من خلال التفاوض الحاذق.

اليوم الخامس:

إدارة العلاقة مع العميل

- المعتقدات الخدمية وفلسفتها.
- السمات الأساسية للموقف الإيجابي.
- مهارات طرح الأسئلة والاستقصاء.
- فهم الأنماط المختلفة لسلوكيات المشتري.
- كيفية الرد على المشتريين المختلفين والشخصيات المختلفة.
- استراتيجيات الحفاظ على التواصل مع العميل.

الشهادات المُعتمَدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع.

تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.