



الشهادات الاحترافية في المبيعات Course

قاعة فندقية	الفندق :	القاهرة	المدينة :
2026-01-22	تاريخ النهاية :	2026-01-18	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

صممت هذه الدورة للأشخاص الذين اختاروا مهنة المبيعات كمهنة احترافية لهم. كما تخدم هذه الدورة المحترفين الذين يعملون في مجال المبيعات ويرغبون في تجديد مهارات البيع لديهم من خلال تزويدهم بأخر التطورات في هذا المجال النابض والأساسي في نجاح المؤسسات. كما تساعد هذه الدورة الأفراد الذين يعملون في قطاعات أخرى التعرف على عالم المبيعات وكيف يساهم هذا القطاع المهم في نمو الشركات التي يعملون بها. بالإضافة إلى تعلم إدارة الذات وفن البحث عن العملاء المحتملين، والتخطيط للفرص المكتشفة وتخصيص الموارد لها لإنجاحها. وتساعد هذه الدورة المميزة المشاركون من اكتساب مهارات إضافية في فن التفاوض، والغلب على العقبات، وحل مشاكل العملاء، واقفال الصفقات المربحة.

أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة التدريبية :

- تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية من أجل تحسين أداء المبيعات
- تطوير الممارسات الدرجة والمدفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية
- تطبيق الخطوات المختلفة لعملية البيع وتحديد حاجة كل خطوة
- تطليل وتطبيق مبادئ المفاوضات الناجحة والتعامل مع الاعتراضات
- التعرف على أساسيات إدارة علاقات العملاء والنتائج المؤثرة

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

تم تصميم هذه الدورة من أجل الأفراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم فضلاً عن المرشحين المحتملين لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.

منهجية الدورة

تعتمد منهجية البرنامج على تطوير كفاءات البيع الحديثة من خلال فهم التحولات في بيئة البيع والانتقال من البيع التقليدي إلى البيع الاستشاري القائم على الشراكة وبناء القيمة. وتركز المنهجية على تنمية المهارات الشخصية والتنظيم الذاتي لمندوبي البيع وربطها بعوامل عملية البيع المتكاملة من التنفيذ إلى الإغلاق وإدارة العلاقات. كما تُعزز مهارات التفاوض والتواصل وفهم سيكولوجية العميل باستخدام نماذج عالمية معتمدة، مع تطبيقات عملية تضمن تحسين الأداء وتحقيق نتائج بيعية مستدامة.

محاور الدورة

اليوم الأول:

- التعامل مع بيئة البيع في ضوء معطيات جديدة
- التطور في عملية البيع الشخصي
- التسويق
- الاستشارة
- الاستراتيجية
- الشراكة
- الاجتماعية
- كفاءات البيع الجديدة
- سلوكيات وصفات ومهارات البائعين الناجحين
- تقييم أداء البيع والمؤشرات المرتبطة الرئيسية
- الأسباب الجذرية العشر وراء مشاكل المبيعات
- ملف "ديسك" للتنمية الذاتية - أنماط الشخصية

اليوم الثاني:

- التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع
- الإدارة الشخصية
- الاحترافية في ادارة الذات
- التخطيط الذاتي
- التحفيز الذاتي
- الصورة الذاتية
- إدارة الوقت لمندوب البيع
- فهم واستيعاب سيكولوجية البيع
- تطوير استراتيجيات لإنجاح عملية البيع

اليوم الثالث:

- عملية البيع
- التقييب والبحث عن فرص البيع وتقديرها
- التحضير للقاء العميل
- الاجتماع بالعميل
- العرض التقديمي - شرح المميزات ومقارنتها مع متطلبات العميل

- معالجة الاهتمامات والاعتراضات
- إتمام وإغلاق فرص البيع / الصفقات بنجاح
- المتابعة وتطوير الصلة مع العميل وإدارة العلاقات
- بيع المنتوجات بالمقارنة مع بيع الخدمات
- لمحه سريعة عن النماذج المستخدمة عالم في المبيعات

اليوم الرابع:

- مهارات التفاوض
- المبادئ الأساسية للمفاوضات الناجحة
- التواصل
- التخطيط
- تبادل التنازلات
- العناصر السبعة للمفاوضات الفعالة
- أساليب طرح الأسئلة والتحقق من احتياجات العميل
- مبدأ "أفضل البديل للتسويات التفاوضية"
- تحديد نطاقات البيع وحدود التسعير والخصومات

اليوم الخامس:

- إدارة علاقات العملاء
- أساسيات بناء العلاقات مع العملاء
- القواعد الخمس لعلاقات ناجحة مع العملاء
- أهمية الطابع والسلوكيات في بناء العلاقات الصديقة والمجدية
- فن التواصل في عالم البيع
- التأثير على مخرجات عملية البيع

الشهادات المعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هي بoinet رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.