



Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Sector Name

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

Document Type

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Introduction

يهدف هذا البرنامج التدريبي نحو مساعدة المشاركين من رجال المبيعات على تحديث مهاراتهم وخبراتهم البيعية بكفاءة، من خلال التعرف على أبرز الاستراتيجيات في التواصل مع العملاء وإقناعهم بشراء المنتج أو الخدمة، وإتقان إتقان المقابلة البيعية وإقفال عملية البيع بنجاح، مع إتقان ضبط واستخدام الصوت ولغة الجسد بشكل مناسب والاستعانة بإتيكيت الحديث الفعال والحيل النفسية في بناء علاقات فعالة مع العملاء.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Target Audience

- ✓ رواد الأعمال.
- ✓ مديرو وموظفو أقسام التسويق المتنوعة بالمؤسسات.
- ✓ مديرو وموظفو أقسام المبيعات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Learning Objectives

- ✓ التعرف على أبرز مهام رجل المبيعات الناجح ودوره في تمكين المؤسسة من الوصول لأهداف النجاح.
- ✓ امتلاك مهارات التفاوض والإقناع الفعالة في تطوير عملية البيع.
- ✓ إتقان خطوات عملية البيع الاحترافية، واستراتيجيات إقفال عملية البيع بنجاح.
- ✓ فهم أشهر الاستراتيجيات وتقنيات البيع الفعالة.
- ✓ إتقان استخدام نبرة الصوت ولغة الجسد وإتيكيت الحديث الفعال لبناء علاقات فعالة مع العملاء.
- ✓ تحليل أداء عمليات المبيعات واستخدام أساليب التنبؤ في تطوير الأداء.
- ✓ إتقان إدارة المنازعات والخلافات مع العملاء.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Outline

✓ DAY 01

أهمية عملية البيع الفعال في تطوير مبيعات المؤسسة.

- ✓ مميزات وعيوب البيع كوظيفة.
- ✓ الانطباعات السيئة عن مندوبى المبيعات و كيفية تغييرها.
- ✓ كيفية تطور استراتيجيات البيع بسبب التطور التكنولوجي والتحول الرقمي.
- ✓ كيف تخطط لعملية البيع الناجح بكفاءة؟
- ✓ مهام رجل المبيعات الناجح.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Outline

✓ Day 02

الاستراتيجيات الحديثة في إتمام عملية البيع الناجحة.

- ✓ استراتيجيات بيع المشكلة والحل.
- ✓ استراتيجية SPIN.
- ✓ تقنية SNAP.
- ✓ استراتيجية SIMAC.
- ✓ استراتيجية Challenger sale.
- ✓ نموذج FAB.
- ✓ تقنية التأكد من القبول.
- ✓ استراتيجيات السيطرة على التوقعات.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Outline

✓ Day 03

خطوات عملية البيع الفعالة.

- ✓ كيفية البحث عن عملاء جدد وتصنيفهم.
- ✓ التحليل المتكامل لأنماط شخصيات العملاء واستراتيجيات التواصل مع كل نمط.
- ✓ تقنيات "كسر الجليد" مع العملاء.
- ✓ التأكيد على نقاط قوة المؤسسة أمام المنافسين في العملية البيعية.
- ✓ أبرز مهارات التواصل الفعالة في تكوين انطباع جيد عن البائع والمؤسسة.
- ✓ سلوكيات ومهارات مندوب المبيعات الناجح.
- ✓ كيف تطور استخدام لغة جسديك في تحسين العملية البيعية؟
- ✓ كيف تطور من إتيكيت التحدث والمهارات اللغوية في إتمام عملية البيع؟
- ✓ كيف تدير وقتك كبائع بشكل واقعي وعملي؟
- ✓ تقنيات إغلاق الصفقات.
- ✓ دراسة حالات.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Outline

✓ Day 04

كيفية تجنب الرفض والاعتراض المباشر خلال عملية البيع.

- ✓ كيفية إدارة النزاعات خلال إقناع العملاء وحل اعتراضاتهم.
- ✓ تحليل أسباب رفض العملاء شراء المنتج.
- ✓ أهمية استراتيجيات (ما بعد البيع).
- ✓ كيف تتمكن من بناء علاقة فعالة ودائمة مع العملاء من خلال استراتيجيات (ما بعد البيع)؟

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Course Outline

✓ Day 05

أبرز الأخطاء الشائعة التي يرتكبها رجل المبيعات وكيفية مواجهتها.

- ✓ أهمية التحلي بالنزاهة خلال العملية البيعية.
- ✓ تقييم أداء العمليات البيعية.
- ✓ أبرز الأدوات المستخدمة في تقييم وتطوير أداء العمليات البيعية.
- ✓ نصائح عامة يجب اتباعها أثناء القيام بعملية البيع.
- ✓ ورشة عمل.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



فن البيع: المهارات المتقدمة للبيع الفعال

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Oct. 12, 2026	Oct. 16, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai
March 14, 2027	March 18, 2027	5 days	4250.00 \$	KSA , Riyadh
April 12, 2027	April 16, 2027	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
July 12, 2027	July 16, 2027	5 days	4950.00 \$	Spain , Madrid

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

info@boostuae.com info@boostorg.com

Generated by BoostLab •

