Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

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 إتمام 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

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

Target Audience

✓ مندوبي المبيعات المحترفين.

✓ مشرفو ومدراء فرق المبيعات.

✓ مسؤولو تطوير العلاقات التجارية

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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

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 إجراء عمليات تحليل وأبحاث السوق.
- ✓ 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 علاقات العملاء بشكل فعال.

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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

Course Outline

✓ DAY 01

مدخل إلى البيع الفعال:

- ✓ أهمية عملية البيع الفعال في تطوير مبيعات المؤسسة.
- ✓ مميزات وعيوب البيع كوظيفة.
- ✓ الانطباعات السيئة عن موظفي المبيعات و كيفية تغييرها.
- ✓ كيفية تطور استراتيجيات البيع بسبب التطور التكنولوجي والتحول الرقمي.
- ✓ كيف تخطط لعملية البيع الناجح بكفاءة؟!
- ✓ مهام رجل المبيعات الناجح.

إتقان المهارات البيعية المتقدمة:

- ✓ كيفية البحث عن عملاء جدد وتصنيفهم.
- ✓ كيفية إجراء أبحاث السوق المناسبة لإتقان قدرتك على البيع؟
- ✓ تقنيات البحث السوقي وتحليل البيانات.
- ✓ فحص اتجاهات السوق واحتياجات العملاء.
- ✓ تحليل المنافسة وتحديد الفرص التنافسية.
- ✓ كيف تتأكد من إتقان معرفتك بمنتجك قبل البيع؟
- ✓ 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.
- ✓ كيف تطور استخدام لغة جسدك في تحسين العملية البيعية؟
- ✓ كيف تطور من إتيكيت التحدث والمهارات اللغوية في إتمام عملية البيع؟!

✓ 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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

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.
- ✓ استخدام السرد القصصي.
- ✓ 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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

Course Outline

✓ Day 03

التعامل مع الرفض، إدارة النزاعات وبناء علاقات فعالة مع العملاء:

- ✓ كيفية تتجنب الرفض والاعتراض المباشر خلال عملية البيع.
- ✓ تحليل أسباب رفض العملاء شراء المنتج.
- ✓ كيفية إدارة النزاعات خلال إقناع العملاء وحل اعتراضاتهم.
- ✓ أهمية استراتيجيات (ما بعد البيع).
- ✓ كيف تتمكن من بناء علاقة فعالة ودائمة مع العملاء من خلال استراتيجيات (ما بعد البيع)؟!
- ✓ كيف تطور من قدرتك على إدارة علاقات عملاءك؟
- ✓ 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.
- ✓ كيف تدير وقتك كبائع بشكل واقعي وعملي؟!
- ✓ 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

تنمية المهارات البيعية المتقدمة

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Sept. 6, 2027	Sept. 8, 2027	3 days	3250.00 $	UAE , Dubai
May 10, 2027	May 12, 2027	3 days	3250.00 $	UAE , Abu Dhabi
Dec. 28, 2026	Dec. 30, 2026	3 days	3950.00 $	Malaysia , Kuala Lumpur
March 14, 2027	March 16, 2027	3 days	3250.00 $	KSA , Dammam

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