

**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



## 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 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](#)

## 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](#)

## 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](#)

## 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 وكيفية 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 جسديك 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

## 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](#)

## تنمية المهارات البيعية المتقدمة

### Course Outline

#### ✓ Day 03

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

- ✓ كيفية تجنب 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
Aug. 31, 2026	Sept. 2, 2026	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai
May 4, 2026	May 6, 2026	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](mailto:info@boostuae.com) [info@boostorg.com](mailto:info@boostorg.com)

Generated by BoostLab •

