



Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

استعادة الصفقات المتعثرة

Sector Name

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

Document Type

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

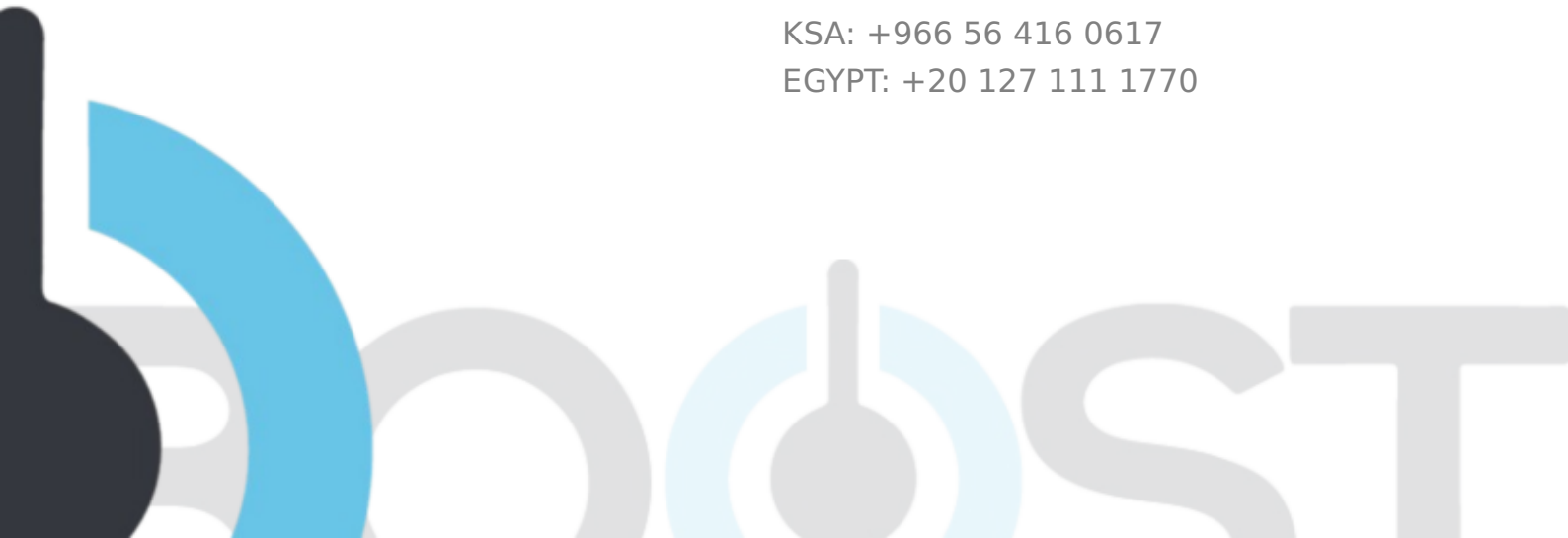
ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770



استعادة الصفقات المتعثرة

Course Introduction

لا تعني الصفقة المتوقفة دائمًا أن العميل فقد اهتمامه، كما أن استمرار التواصل معه لا يعني بالضرورة أن الفرصة ما زالت حقيقية. فقد تتعثر الصفقة بسبب تغير الأولويات، أو ضعف الإحساس بالحاجة، أو غياب طرف مؤثر، أو ظهور مخاطرة لم تُعالج، أو دخول منافس، أو ببساطة لأن القرار لم يعد يستحق التحرك في توقيته الحالي. والمشكلة تبدأ عندما تتعامل فرق المبيعات مع جميع الصفقات المتعثرة بالطريقة نفسها، فتكرر المتابعة وتقدم المزيد من العروض أو الخصومات دون أن **لماذا توقفت الصفقة فعليًا** تعرف أولًا.

بمنهج **استعادة الصفقات المتعثرة** دورة **بوست للاستشارات والتدريب** تقدم عملي يركز على تشخيص حالة الصفقة قبل محاولة إنقاذها.

، ويتعلم المشاركون كيفية قراءة إشارات التعثر، والعودة إلى نقطة فقدان الزخم واكتشاف ما تغير داخل قرار العميل، ثم تحديد ما إذا كانت الصفقة قابلة للاستعادة، أصلًا. وينتقل البرنامج بعد ذلك إلى تصميم تدخلات تعيد للعميل سببًا حقيقيًا للتحرك وصولًا إلى إعادة بناء مسار الصفقة أو اتخاذ قرار مهني بالخروج منها بدل إبقائها داخل خط المبيعات بصورة غير واقعية.

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Target Audience

أخصائيو ومديرو المبيعات، مسؤولو تطوير الأعمال، مديرو الحسابات، والمهنيون
المسؤولون عن إدارة الصفقات والفرص البيعية

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Learning Objectives

- ✓ اكتشاف المؤشرات المبكرة لفقدان الزخم داخل الصفقة
- ✓ تشخيص الأسباب الحقيقية وراء توقف أو تباطؤ القرار
- ✓ التمييز بين الصفقة المتعثرة والصفقة المؤجلة والفرصة المفقودة
- ✓ إعادة تقييم التغيرات التي طرأت على العميل والاحتياج والقرار
- ✓ اختيار تدخل استعادة مناسب بدل المتابعة البيعية المتكررة
- ✓ إعادة بناء القيمة والضرورة عندما تتغير أولويات العميل
- ✓ اتخاذ قرارات موضوعية بشأن استعادة الصفقة أو إعادة تأهيلها أو الخروج منها

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Course Outline

✓ DAY 01

اكتشاف أين فقدت الصفقة رزخمها

قراءة إشارات التعثر

- ✓ التمييز بين بطاء طبيعي في دورة البيع وفقدان حقيقي للزخم
- ✓ رصد تغير الاستجابة والالتزام والوصول إلى أصحاب القرار
- ✓ اكتشاف الإشارات التي تكشف تراجع أولوية الصفقة لدى العميل

العودة إلى نقطة التحول

- ✓ تتبع مسار الصفقة لتحديد متى بدأ التراجع فعليًا
- ✓ مقارنة الافتراضات السابقة بما تغير في سلوك العميل
- ✓ بناء خط زمني يوضح نقاط التقدم والتوقف والانحراف

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Course Outline

✓ DAY 02

تشخيص السبب الحقيقي وراء التوقف

تفكيك أسباب التعثر

- ✓ تحليل تغير الحاجة والأولوية والميزانية والتوقيت والمنافسة
- ✓ اكتشاف مشكلات الثقة أو القيمة أو المخاطر التي لم تظهر بوضوح
- ✓ التمييز بين السبب الذي يذكره العميل والعائق الذي يحكم القرار فعليًا

تحديد الحالة الحقيقية للصفقة

- ✓ التمييز بين فرصة متعثرة ومؤجلة ومجمدة ومفقودة
- ✓ تقييم قوة الحاجة وإمكانية الوصول ووجود دافع لإعادة التحرك
- ✓ اتخاذ قرار أولي بشأن ما إذا كانت الصفقة تستحق محاولة الاستعادة

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Course Outline

✓ DAY 03

إعادة فتح الصفقة بصورة مختلفة

العودة بسبب له قيمة

- ✓ تصميم سبب جديد وذي صلة لإعادة التواصل مع العميل
- ✓ تجنب رسائل المتابعة التقليدية التي لا تضيف شيئاً للقرار
- ✓ استخدام تغير أو معلومة أو منظور جديد لإعادة فتح الحوار

إعادة اكتشاف ما تغير

- ✓ استخدام الحوار للتحقق من الأولويات والظروف الحالية
- ✓ اكتشاف أصحاب مصلحة أو معايير قرار جديدة
- ✓ إعادة تأهيل الفرصة بناءً على واقعها الحالي وليس معلوماتها القديمة

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Course Outline

✓ DAY 04

إعادة بناء الزخم البيعي

استعادة أهمية القرار

- ✓ إعادة ربط المشكلة بتأثيرها الحالي والمستقبلي على العميل
- ✓ توضيح تكلفة استمرار الوضع دون خلق ضغط مصطنع
- ✓ تحديث القيمة المقترحة وفق ما تغير في احتياجات العميل

تصميم خطوة تعيد الحركة

- ✓ تحويل الاهتمام المتجدد إلى التزام عملي واضح
- ✓ اختيار خطوة تالية تقلل عدم اليقين وتقرب القرار
- ✓ إعادة بناء إيقاع الصفقة ومسؤوليات الطرفين ومواعيد التحرك

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Course Outline

✓ DAY 05

إدارة محفظة الصفقات المتعثرة بذكاء

اتخاذ قرار الاستعادة أو الخروج

- ✓ تقييم احتمالية الاستعادة مقابل الوقت والجهد والقيمة المحتملة
- ✓ تحديد متى نستمر أو نعيد التأهيل أو نؤجل أو نغلق الفرصة
- ✓ منع الصفقات غير الحقيقية من تضخيم خط المبيعات والتوقعات البيعية

مختبر إنقاذ الصفقات

- ✓ تشخيص مجموعة صفقات متعثرة بأسباب وحالات مختلفة
- ✓ اختيار استراتيجية الاستعادة المناسبة لكل حالة والدفاع عن القرار
- ✓ إعداد خطة عملية لاستعادة الصفقات ذات الأولوية في بيئة العمل

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](#)



استعادة الصفقات المتعثرة

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Dec. 21, 2026	Dec. 25, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai

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 •

