



Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

صناعة الفرص البيعية من السوق

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



صناعة الفرص البيعية من السوق

Course Introduction

لا تبدأ كل فرصة بيعية بطلب واضح من العميل. فكثير من الفرص الأقوى تظهر قبل أن يبدأ العميل فعليًا في البحث عن مورد أو طلب عرض سعر؛ فقد يحدث توسع في النشاط، أو تغير في الأولويات، أو ظهور مشكلة تشغيلية، أو ضغط جديد على الأداء، أو تغير في السوق يجعل الحاجة إلى حل أكثر إلحاحًا. وهنا يصبح التحدي الحقيقي أمام **رؤية الفرصة قبل أن تتحول إلى طلب شراء** فرق المبيعات هو القدرة على **معلن**.

صناعة الفرص البيعية من السوق دورة **بوست للاستشارات والتدريب** تقدم لتطوير قدرة المشاركين على الانتقال من انتظار العملاء المحتملين إلى قراءة السوق بحثًا عن إشارات الاحتياج والتغيير، ثم تحويل هذه الإشارات إلى فرص بيعية تستحق المتابعة.

ويركز البرنامج على اكتشاف محفزات الشراء، واختيار الحسابات والعلاء ذوي الاحتمالية الأعلى، وبناء مدخل تواصل قائم على سياق العميل، ثم تطوير الإشارة الأولية إلى فرصة حقيقية يمكن إدارتها داخل المسار البيعي.

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Target Audience

أخصائيو ومديرو المبيعات، مسؤولو تطوير الأعمال، مديرو الحسابات، والفرق
المسؤولة عن تنمية الأسواق وتطوير الفرص 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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Learning Objectives

- ✓ اكتشاف إشارات السوق التي يمكن أن تتحول إلى فرص بيعية
- ✓ التعرف على الأحداث والتغيرات التي ترفع احتمالية احتياج العميل
- ✓ تحديد الحسابات والعملاء الأكثر قابلية للتحويل إلى فرص حقيقية
- ✓ تحويل معلومات السوق إلى فرضيات بيعية قابلة للتحقق
- ✓ تصميم تواصل أولي يرتبط بسياق العميل بدل الرسائل البيعية العامة
- ✓ تأهيل الفرص وفق الحاجة والتوقيت والقيمة وإمكانية التحرك
- ✓ بناء نظام عملي ومستمر لتوليد الفرص من السوق

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Course Outline

✓ DAY 01

قراءة السوق بعين بيعية

اكتشاف أين يمكن أن تظهر الفرصة

- ✓ التمييز بين معلومات السوق والمعلومات التي تحمل دلالة بيعية
- ✓ رصد التغيرات في العملاء والقطاعات والمنافسة والبيئة التشغيلية
- ✓ تحديد المناطق التي تتشكل فيها احتياجات جديدة أو غير مخدومة

التعرف على محفزات الشراء

- ✓ اكتشاف الأحداث التي يمكن أن تغير أولويات العميل أو احتياجاته
- ✓ ربط النمو والتوسع والتغيير والمشكلات التشغيلية باحتمالات الشراء
- ✓ بناء خريطة أولية لمحفزات الفرص داخل السوق المستهدف

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Course Outline

✓ DAY 02

تحويل إشارات السوق إلى فرص محتملة

قراءة الإشارة بطريقة صحيحة

- ✓ التمييز بين إشارة حقيقية للفرصة وبين معلومة مثيرة للاهتمام فقط
- ✓ ربط الإشارة بمشكلة أو هدف أو تغيير محتمل لدى العميل
- ✓ تقدير قوة الإشارة وتوقيتها وتأثيرها المتوقع على قرار الشراء

بناء فرضية الفرصة

- ✓ صياغة تصور أولي لما قد يحتاج إليه العميل ولماذا الآن
- ✓ تحديد القيمة المحتملة التي يمكن تقديمها قبل التواصل معه
- ✓ تحديد المعلومات التي يجب التحقق منها بدل افتراض صحة الفرصة

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Course Outline

✓ DAY 03

اختيار العملاء الذين يستحقون التحرك

تحديد الحسابات الأعلى احتمالاً

- ✓ مقارنة العملاء وفق ملاءمة الاحتياج وقوة الإشارة وإمكانية خلق القيمة
- ✓ اكتشاف الحسابات التي تظهر فيها عدة محفزات في الوقت نفسه
- ✓ تجنب استهلاك الجهد في حسابات جذابة لكنها ضعيفة الاحتمالية

بناء خريطة الفرص المستهدفة

- ✓ ترتيب الحسابات وفق الأولوية والتوقيت والقيمة المحتملة
- ✓ تحديد الأشخاص والأدوار التي يمكن أن تكشف حقيقة الاحتياج
- ✓ بناء قائمة فرص موجهة بدل الاعتماد على قوائم العملاء العامة

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Course Outline

✓ DAY 04

فتح الفرصة بحوار له معنى

تصميم مدخل التواصل

- ✓ تحويل معلومات السوق إلى سبب حقيقي ومحدد للتواصل
- ✓ صياغة رسالة تربط سياق العميل بقضية تستحق النقاش
- ✓ تجنب الرسائل العامة والعروض المبكرة التي تضعف الاستجابة

الانتقال من التواصل إلى الاكتشاف

- ✓ استخدام الحوار لاختبار فرضية الفرصة بدل البدء بالبيع
- ✓ اكتشاف حجم المشكلة وأهميتها وتأثيرها وتوقيتها
- ✓ تحديد ما إذا كانت الإشارة تستحق الانتقال إلى فرصة بيعية فعلية

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Course Outline

✓ DAY 05

بناء نظام مستمر لصناعة الفرص

تأهيل الفرصة قبل استثمار الجهد

- ✓ تقييم الحاجة والتوقيت والقيمة وإمكانية الوصول والتحرك
- ✓ التمييز بين فرصة حقيقية واهتمام أولي لا يستحق التصعيد
- ✓ اتخاذ قرار التطوير أو المتابعة أو الانتظار أو الاستبعاد

مختبر صناعة الفرص البيعية

- ✓ تحليل سوق افتراضي واكتشاف إشارات وفرص غير معلنة
- ✓ تحويل أقوى الإشارات إلى فرضيات وحسابات وتدخلات بيعية
- ✓ إعداد خريطة عملية لصناعة الفرص قابلة للتطبيق في السوق الفعلي

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](#)



صناعة الفرص البيعية من السوق

Confirmed Sessions

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

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 •

