BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة تدريب مبيعات طب العيون

22 – 26 مارس 2027

أورلاندو (امريكا)

دورة تدريب مبيعات طب العيون

المرجع: 196792_3255418 **التاريخ:** 22 – 26 مارس 2027 **المكان:** أورلاندو (امريكا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

دخول مجال مبيعات طب العيون دون خلفية طبية ممكن تمامًا عند امتلاك التدريب الصحيح والمهارات اللازمة. توفر هذه الدورة مدخلاً احترافيًا للعمل في مجال مبيعات الأجهزة والمنتجات البصرية، أحد أكثر القطاعات تخصصًا في الرعاية الصحية.

يمثل مندوب مبيعات طب العيون حلقة الوصل بين شركات الأجهزة البصرية ومقدمي خدمات العيون، حيث يعرض المنتجات ويوضح فوائدها ويساهم في تحسين نتائج المرضى. تهدف هذه الدورة إلى تزويدك بالمهارات والمعرفة التي تحتاجها للتميز في هذا المجال.

أهداف الدورة

- تطوير فهم قوي لأساسيات الحسابات التجارية المتعلقة بمنتجات طب العيون.
- التعرّف على تقنيات وأساليب البيع المتخصصة في مجال طب العيون.
- فهم آليات التواصل داخل بيئة الرعاية الصحية العينية.
- تعلم كيفية التعامل مع أولويات العملاء والرد على الاعتراضات باحترافية.
- بناء سمعة مهنية قوية لتحقيق نجاح طويل المدى.
- اكتساب خبرة في إجراءات التشغيل القياسية SOPs في مبيعات العيون.
- التعرّف على أهم الاستراتيجيات لزيادة مبيعات منتجات العيون.
- اكتساب معرفة شاملة بالتدريب المتخصص ومتطلبات سوق طب العيون.

محاور الدورة

اليوم الأول: إتقان الحسابات التجارية في مبيعات طب العيون

- مقدمة في الحسابات التجارية الخاصة بمنتجات طب العيون.
- حساب الخصومات، هامش الربح الإجمالي والصافي.
- تطبيقات عملية باستخدام أمثلة من بيئة مبيعات العيون.

اليوم الثاني: تطوير مهارات البيع المتقدمة

- فهم توقعات العملاء داخل مراكز وعيادات العيون.
- التعرّف على أفضل أساليب التدريب المتقدمة لمندوبي المبيعات في هذا المجال.
- تجنب الأخطاء الشائعة وتعزيز الثقة والمصداقية.

اليوم الثالث: فهم سلوك المشتري

- التعامل مع الاعتراضات وتجاوز مقاومة الشراء.
- استراتيجيات التأثير على قرارات الأطباء ومديري العيادات.
- تفسير ما يقوله المشتري مقابل ما يعنيه فعليًا.

اليوم الرابع: تقنيات متقدمة في المبيعات

- إدارة الوقت وزيادة الإنتاجية وفق متطلبات سوق العيون.
- استثمار اللحظات المفتاحية خلال اللقاءات مع العملاء.
- استراتيجيات النجاح المستدام وبناء شبكة إحالات قوية.

اليوم الخامس: إجراءات التشغيل القياسية SOPs

- أهمية SOPs ودورها في تنظيم مبيعات طب العيون.
- أمثلة عملية ودراسات حالة لإجراءات فعّالة.
- ضمان الالتزام بالجودة والتميز التشغيلي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة متكاملة حول كيفية بدء مسيرة ناجحة في مبيعات طب العيون.
- تطوير مهارات حيوية مثل التفاوض، إدارة الوقت، وبناء السمعة المهنية.
- التعرّف على SOPs اللازمة للحفاظ على الاحترافية والكفاءة.
- تعلم استراتيجيات فعّالة لزيادة المبيعات وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

الخاتمة

تمنحك هذه الدورة المعرفة والمهارات الأساسية للتميز في سوق مبيعات طب العيون عبر التدريب على البيع، التواصل، الحسابات التجارية، وعمليات التشغيل القياسية. ستغادر الدورة مجهزًا للنجاح وتحقيق تأثير ملموس في هذا المجال المتخصص.

إن النجاح في هذا المجال لا يعتمد فقط على مهارات البيع، بل يتطلب فهمًا عميقًا للاحتياجات الطبية، الالتزام بالمعايير المهنية، والقدرة على تقديم حلول ذات قيمة عالية. هذه الدورة هي فرصتك للانطلاق بثقة نحو مسار مهني مميز وناجح في عالم مبيعات طبّ العيون.