BLACKBIRD FOR TRAINING

ممثلو المبيعات الطبية

23 – 27 نوفمبر 2026

باريس (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



ممثلو المبيعات الطبية

المرجع: 296782_321637 **التاريخ:** 23 – 27 نوفمبر 2026 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

يمكنك دخول مجال الرعاية الصحية دون الحاجة إلى خلفية طبية بفضل التدريب والمهارات المناسبة. توفر دورة مندوب المبيعات الطبي نقطة انطلاق مثالية للانضمام إلى هذا المجال المربح والموثوق.

يُعتبر مندوب المبيعات الطبي حلقة وصل حيوية بين شركات الأدوية ومقدمي الرعاية الصحية، حيث يقدم المنتجات أو الخدمات التي تعزز تقديم الرعاية الصحية. تم تصميم هذه الدورة لتزويدك بالمعرفة والمهارات اللازمة للنجاح في هذا الدور، بما في ذلك تقنيات التواصل، استراتيجيات البيع، وأفضل الممارسات التشغيلية. سواء كنت تتطلع لتعلم كيفية أن تصبح مندوب مبيعات طبي أو لتحسين مهاراتك، فإن هذه الدورة مصممة خصيصاً لضمان نجاحك.

أهداف الدورة

- تطوير أساس قوي في الرياضيات التجارية المتعلقة بمبيعات الأدوية.
- استكشاف تدريب المندوبين الطبيين لتحسين تقنيات البيع.
- فهم ديناميكيات التواصل في بيئة الرعاية الصحية.
- تعلم كيفية التعامل مع أولويات العملاء وتجاوز الاعتراضات بفعالية.
- بناء سمعة مهنية كـ مندوب مبيعات طبي ناجح على المدى الطويل.
- اكتساب الخبرة في إجراءات التشغيل القياسية SOPs لمجال المبيعات الطبية.
- تعلم استراتيجيات فعالة حول كيفية زيادة المبيعات للمندوب الطبي.
- اكتساب المعرفة حول تدريب المبيعات الطبية والممارسات الخاصة بالصناعة.



محاور الدورة

اليوم الأول: إتقان الرياضيات التجارية لمبيعات الأدوية

- مقدمة في مفاهيم الرياضيات التجارية الصيدلانية.
- حساب هوامش الربح، الخصومات، الربح الإجمالي، والربح الصافي.
- تطبيق هذه المفاهيم في سيناريوهات واقعية في المبيعات الطبية.

اليوم الثاني: تعزيز تقنيات البيع

- فهم توقعات العملاء.
- تعلم أفضل برامج تدريب المبيعات الطبية وتقنيات الإغلاق الفعالة.
- تجنب الأخطاء الشائعة في المبيعات مع الحفاظ على الأصالة.

اليوم الثالث: فهم سلوك المشتري

- معالجة الاعتراضات والتغلب على المقاومة.
- استراتيجيات للتأثير على قرارات الشراء.
- استيعاب الفرق بين ما يقوله العملاء وما يعنونه فعلياً.

اليوم الرابع: تقنيات بيع متقدمة

- دورات تدريب مبيعات الأجهزة الطبية لتحسين إدارة الوقت والإنتاجية.
- التعرف على اللحظات الحاسمة واستغلالها في محادثات البيع.
- استراتيجيات لتحقيق النجاح على المدى الطويل والحصول على توصيات العملاء.

اليوم الخامس: تطبيق إجراءات التشغيل القياسية SOPs

- دور وأهمية إجراءات التشغيل القياسية في المبيعات الطبية.
- أمثلة عملية ودراسات حالة لإجراءات التشغيل الفعالة.
- ضمان الامتثال والتميز التشغيلي في المجال.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة شاملة حول كيفية أن تصبح مندوب مبيعات طبي والنجاح في هذا المجال.
- بناء مهارات حيوية من خلال أفضل برامج تدريب المبيعات الطبية، بما في ذلك التفاوض، إدارة الوقت، وبناء السمعة.
- تعلم إجراءات تشغيل قياسية SOPs تحافظ على الاحترافية والكفاءة.
- تطوير استراتيجيات زيادة المبيعات للمندوب الطبي مع بناء الثقة والعلاقات طويلة الأمد مع العملاء.

الخاتمة

توفر دورة مندوب المبيعات الطبي تجربة تعلم شاملة، تجهز المشاركين بالمهارات اللازمة للنجاح في مجال المبيعات الطبية التنافسي. من خلال تغطية جوانب أساسية مثل تدريب المبيعات، مهارات التواصل، الرياضيات التجارية، وإجراءات التشغيل القياسية SOPs، تضمن هذه الدورة أنك على استعداد لترك بصمة دائمة في صناعة الرعاية الصحية.

ابدأ رحلتك لتصبح مندوب مبيعات طبي ناجح - سجل الآن واكتشف إمكانياتك!

