

منهجية البيع الاستشارية

23 - 27 أغسطس 2027

ميلانو (إيطاليا)

UK Traininig

PARTNER



منهجية البيع الاستشارية

المرجع: 297557_321671 التاريخ: 23 – 27 أغسطس 2027 المكان: ميلانو (إيطاليا) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

تعد دورة "منهجية البيع الاستشاري" لمدة 5 أيام فرصة مثالية لتطوير تقنيات البيع والمهارات الضرورية التي تحتاجها لتحقيق إغلاق صفقات بنجاح وبطريقة احترافية. تركز الدورة على بيع استشاري كأحد أقوى الأساليب لتحقيق النجاح في مبيعات الشركات، حيث يتم تطبيق منهجيات البيع التي تعتمد على تحليل احتياجات العملاء وبناء علاقات قوية معهم. سيتعرف المشاركون على طرق التفاوض في المبيعات و التواصل الفعال مع العملاء، بالإضافة إلى استراتيجيات لتحسين دورة المبيعات إدارة دورة المبيعات وتحقيق نتائج ملموسة.

من خلال هذه الدورة، ستكتسب المهارات الضرورية للانتقال من مجرد بيع منتج إلى تقديم حلول مخصصة تلبي احتياجات العميل وتعزز من فرص النجاح في تحقيق صفقات مربحة. سنغطي جميع جوانب البيع الاستراتيجي بدءًا من تحليل احتياجات العميل إلى إغلاق الصفقة بنجاح.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل احتياجات العملاء بفعالية من خلال أسئلة الاستكشاف التي تكشف عن عقبات العميل و رغباته.
- تعلم كيفية بناء علاقات قوية مع العملاء عبر استراتيجيات بيع قائمة على الحلول و بيع مرن و تواصل فعال.
- تطوير مهاراتك في التفاوض في المبيعات، بما في ذلك كيفية إغلاق الصفقات بطريقة تضمن الربح للطرفين.
- استخدام أدوات فعالة مثل تحديد احتياجات العميل و تحليل الاتجاهات السوقية لوضع استراتيجيات محادثات استراتيجية في المبيعات.
- تعزيز قدرتك على إقناع العملاء بالحلول المناسبة من خلال عرض القيمة و الاستماع النشط.
- تطبيق منهجيات البيع الاستشاري لتقديم استشارات تجارية تلبي احتياجات العميل.

UK Traininig

PARTNER



مهاور الءورة

اليوم 1: الءءضير

- مقدمة وءلفية عن البيع الاسءءشاري: ءعلم أساسيات منهجية البيع الاسءءشاري والءعرف على الأساليب المءءلفة للمبيعات.
- فهم اءءيااء الءميل: ءعلم كيفية باء وءءليل قءاع الءميل و ءءءء أهداف الءميل الأساسية.
- المفاهيم الرئيسية في الءواصل الفعال و أساليب بناء الءقة مع الءملاء.

اليوم 2: بناء علاقة وءمع البيانات

- الاسءماع الفعال للءملاء و ءءءء إءشاراء الشراء.
- ءءليل اءءيااء الءميل: اسءءءام أسئلة اسءءشفائية لفهم عقاء الءميل و ءءءء الرغباء.
- ءعلم كيفية بناء علاقاء طويلة الأمد عبر أساليب بيع مركزة على الءميل.
- ءءليل السوق لفهم الاءجاهاء و اءءيااء السوق بما يساعء في ءءءء مءءلباء الءميل.

اليوم 3: ءءءءم الءلول

- عرض المءءء والءلول مع مراعاة ءأءر عاءء الاسءءءمار ROI المءءوقع على عمليات الءميل.
- ءءصص العروء ووفقا للاءءماماء الءي مء ءءءءءها ءلال ءلسة ءمع البيانات.
- ءعلم كيفية الءفاوؤ على الءلول و وءع اسءراءءءباء مباءاء مءوافقة مع اءءيااء الءميل.
- ءنفءذ عملية الاكءشفاء الشاملة لفهم أكبر لاءءيااء الءميل.

اليوم 4: عرض القيمة

- عرض القيمة من ءلال ءوؤءء كيف ءءقق الأهداف ءءارية للءملاء باسءءءام أمءلة واقعية.
- الءغلب على الاءءراءاء عبر ءءءءم ءلول مباءاء ءءماشى مع معاءير الءميل.
- ءعلم كيفية ءطوير الءلول الءي ءلبية المعاءير الأساسية للءملاء.
- ءءليل الأداء و ءءءءم قيمة مسءءامة.

UK Traininig

PARTNER



اليوم 5: الإغلاق

- التعامل مع الاعتراضات المتعلقة بالتكلفة أو نطاق العمل دون التأثير على معايير الجودة التي تم تحديدها في العرض.
- التفاعل مع العميل والمشاركة الفعالة خلال مراحل إغلاق الصفقة.
- قياس الأداء وتحديد معايير النجاح لتطبيق التحسين المستمر في عملية المبيعات.
- التقييم النهائي و المراجعة للأداء.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

تعلم تقنيات البيع الاستشاري و التفاوض الفعال التي ستعزز قدرتك على إغلاق الصفقات بنجاح وتحقيق حلول مبيعات مخصصة.

- تحسين مهاراتك في إدارة دورة المبيعات و تحليل احتياجات العميل بشكل يتماشى مع أفضل استراتيجيات المبيعات.
- تعزيز مهاراتك في التواصل الفعال و بناء الثقة مع العملاء، مما يؤدي إلى علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- اكتساب فهم شامل لأساليب البيع القائم على الحلول و التواصل مع العملاء بأسلوب موجه للعملاء.
- التفاوض بشكل استراتيجي على الحلول التي تلبى احتياجات العميل وتؤمن صفقات مربحة.

الخاتمة

بعد إتمام هذه الدورة، ستكون قد اكتسبت المهارات الأساسية والضرورية لتطبيق منهجيات البيع الاستشاري و تقنيات البيع الفعالة لتحقيق نتائج ملموسة في عملية إغلاق الصفقات. ستتمكن من بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، وتحقيق حصة سوقية أكبر من خلال تطبيق الاستراتيجيات الموجهة للعملاء و البيع القائم على الحلول. ستتمكن أيضا من تحسين أدائك في التفاوض في المبيعات و التواصل مع العملاء بأسلوب يعكس قدرتك على توفير حلول متميزة تلبى احتياجاتهم.

انضم إلينا الآن لتعلم أساليب المبيعات الاستشارية التي ستعزز قدرتك على تحقيق النجاح في عالم المبيعات سريع التغير.

UK Traininig

PARTNER

