

ماجستير في إدارة الهبيعات

UK Traininig

**PARTNER**



## هاجستير في إدارة المبيعات

### مقدمة

تزود هذه الدورة المشاركين بالمعرفة الأساسية حول المبيعات كوظيفة وعملية؛ هذا يعني أن المشاركين سيحصلون على عرض قوي للمبيعات ومساهماتها في نمو الشركة. سيكتسبون أيضاً فهماً متعمقاً للمبيعات والإدارة الذاتية وفن التقييم وتخطيط الفرص وتخصيص الموارد. بالإضافة إلى ذلك، سيكتسب المشاركون العديد من المهارات المتعلقة بالتفاوض على الصفقات، والتغلب على العقبات، وحل مشكلات العملاء، وإغلاق المبيعات. كما أننا نغطي جميع أهم عناصر الخدمة التي يجب أن يعرفها أي شخص يشارك في تفاعلات مباشرة مع العملاء ويطبقها. من المهارات السلوكية والتواصلية الضرورية إلى الموقف الصحيح، بما في ذلك النسائيات المحددة لتحليل الخدمة المقدمة وتحسينها، نغطيها جميعاً بطريقة مباشرة وفعالة ستساعد المشاركين على ضمان رضا العملاء وإرضائهم في المواقف الأكثر تحدياً.

### أهداف دورة هاجستير في إدارة المبيعات

- تحديد واعتماد سلوكيات البيع المهنية المناسبة والمهارات اللازمة لتحقيق أقصى قدر من أداء المبيعات.
- تطوير الممارسات الذاتية الحرجة لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والتجارية.
- إتقان وتنفيذ عملية البيع للتعامل بنجاح مع الاعتراضات وإغلاق المزيد من الصفقات.
- إدارة توقعات العملاء وتجاوزها لكسب ولاء العملاء وتكرار الأعمال.
- إتقان فن التواصل اللفظي وغير اللفظي لخلق جو من الاحترام والثقة بين البائع والمشتري.

### محاور دورة هاجستير في إدارة المبيعات

#### اليوم الأول

#### بيئة الأعمال المتغيرة

- تطور البيع الشخصي.
- كفاءات المبيعات الجديدة.
- سلوكيات وخصائص ومهارات مندوبي مبيعات ناجح.
- ملف تعريف البيع الشخصي أداة التقييم الذاتي.

#### اليوم الثاني

#### الإعداد والتنظيم الذاتي

- الأهداف من منظور المبيعات.
- الإدارة الشخصية.
- إدارة الوقت لمندوبي المبيعات.
- فهم سيكولوجية البيع.

#### اليوم الثالث

#### إتقان عملية البيع: من البداية إلى ما بعد البيع

- النهمية الحيوية للتقييم.
- تحديد ملفك الشخصي المثالي للعميل.
- فهم مسار المبيعات.
- ما قبل المقاربة:

UK Training  
**PARTNER**

- كيفية إجراء تحليل تنافسي فعال
  - تحديد أو تعويض مزايا المنافس.
  - العمل على نقاط القوة في شركتك ضد نقاط ضعف المنافسين.
  - تقدير عرض البيع الفريد الخاص بك USP.
  - البحث عن عرض قيمة العميل ومشاركته CVP.
- المقاربة أو الطريقة:
  - خلق انطباع أول إيجابي.
  - فن كسر الجليد.
  - البحث ومحاكاة حلول المبيعات.

#### اليوم الرابع

#### إتقان عملية البيع: من البداية إلى ما بعد البيع

- فهم مسار المبيعات
  - العرض:
    - مزيج العرض.
    - أساسيات عروض المبيعات القوية.
- التعامل مع الاعتراضات:
  - أسباب اعتراض العملاء.
  - التعامل مع اعتراضات المبيعات.
- الإغلاق:
  - قراءة إشارات الشراء.
  - أنواع تقنيات الإغلاق.
- المتابعة والاحتفاظ:
  - التعامل مع شكاوى العملاء.
  - أساسيات إدارة العلاقات.

#### اليوم الخامس

#### السلوك المهني مع العملاء

- قوة السلوك
- مبادئ السلوك الفعال
- كيف تتصرف باحتراف مع العميل
- المكونات اللفظية وغير اللفظية لثنهات التواصل

UK Training  
**PARTNER**

## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلاحة  
القانون وإدارة العقود  
الجهارك و السلاحة  
الطيران والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والمحاسبة والهيكلية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الموارد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD  
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

