

ماجستير في إدارة الهبيعات

UK Traininig

PARTNER



هاجستير في إدارة المبيعات

مقدمة

تتوزع 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 الدرجة 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 مندوب مبيعات ناجح
- ملف تعريف البيع الشخصي أداة التقييم الذاتي

اليوم الثاني

الإعداد والتنظيم الذاتي

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

اليوم الثالث

إتقان عملية البيع: من البداية إلى ما بعد البيع

UK Training
PARTNER



- النهمية الحيوية للتقريب
- تحديد ملفك الشخصي المثالي للعميل
- فهم مسار المبيعات
- ما قبل المقاربة:
 - 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 وهكافة 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 لانهاء 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 والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والاهلحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

