

مهتلو المبيعات الطيبة

UK Traininig

PARTNER



مهتلو المبيعات الطبية

مقدمة

حتى بدون تدريب طبي ، قد يكون العمل كمنحوب مبيعات طبية وسيلة رائعة للدخول في مجال جدير بالثقة يمكن أن يؤثر بشكل إيجابي على حياتك. نسعى أن تكون دورة منحوب المبيعات الطبية لدينا بمثابة نقطة انطلاق لك لبدء حياتك المهنية في هذا المجال.

يوفر وكلاء المبيعات الطبية رابطاً مهماً بين شركات الأدوية والعاملين في مجال الصحة. فهم يتعاملون بشكل استراتيجي مع العملاء المحتملين بالسلع أو الخدمات التي من شأنها تحسين عمليات عملهم وقدرتهم على خدمة العملاء. ستتعرف على جميع المكونات في دورة منحوب المبيعات الطبية لدينا، مما يتيح لك الدخول والنجاح في هذه الصناعة بالمعرفة التي تحتاجها.

أهداف الدورة

- التعرف على أساسيات رياضيات الأعمال.
- التحقق من أنواع طرق البيع لزيادة مبيعاتك.
- فهم كيفية تواصل الناس في البيئات الصيدلانية.
- التعرف على كيفية تلبية أولويات المشترين.
- على المدى الطويل ، قم بتطوير القدرة على تسويق سمعتك.
- التعرف على مهارات التشغيل المنتظمة.
- تعلم الرياضيات الصيدلانية والرياضيات الطبية.

محاور الدورة

اليوم 1: رياضيات الأعمال

- مصطلحات رياضيات الأعمال.
- خصم على تعليم الرياضيات للأعمال.
- رياضيات تجارة التجزئة واحتساب مبلغ الترميز ونسبة الترميز.
- مبلغ الخصم على الرياضيات في تجارة التجزئة ونسبة الخصم.
- سعر الشراء، الخصم، والنسبة المئوية للخصم.
- معدل ترميز النسبة المئوية لرياضيات الأعمال الصيدلانية.
- رياضيات الأعمال الصيدلانية، الربح الإجمالي، صافي الربح.

اليوم الثاني: الطريقة المضمونة لتحسين تقنية المبيعات الخاصة بك

- السؤال العالمي القاتل النول في البيع.
- أهمية تحديد توقعات العملاء.
- كيفية إغلاق البيع دون أن تبدو كبائع.

اليوم الثالث: لماذا يشتري الناس وكيف يشترونها هنا

- الاستعداد للاعتراضات.
- أكثر الاعتراضات شيوعاً وكيفية التعامل معها.
- كيف تجعل الناس يختارون ما تريدهم.

UK Training
PARTNER

- ماذا يقول المشترون وما يقصدونه حقاً.

اليوم الرابع: تقنيات البيع التي تحتاج إلى معرفتها

- كل ما تحتاج لمعرفته حول إدارة الوقت.
- التعرف على اللحظة المهمة ودور "كفى".
- ماذا تفعل عند الوقوع في الخطأ.
- كيف تفهم الاخرين - هل يمكنك التوضيح؟
- كيف تبني سمعتك وتجعل عميلك يشعر بأنه مدين لك.
- البيع على المدى الطويل والتوصية به.

اليوم الخامس: إجراءات التشغيل القياسية SOPs

- إجراءات التشغيل القياسية.
- أهمية إجراءات التشغيل القياسية.
- إجراءات التشغيل القياسية في الممارسة العملية.
- أمثلة على إجراءات التشغيل القياسية.

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 والحاسبة 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
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

