

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. سنتعرف على جميع المكونات في دورة منحوب المبيعات الطبية لدينا، مما يتيح لك الدخول والنجاح في هذه الصناعة بالمعرفة التي تحتاجها.

أهداف الدورة التدريبية لمنحوب المبيعات الطبية

- 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 ممارسات التشغيل المنتظمة.
- تعلم الرياضيات الصيدلانية والرياضيات الطبية.

محاور دورة منحوب المبيعات الطبية

اليوم 1 رياضيات الأعمال

- مصطلحات رياضيات الأعمال.
- خصم على تعليم الرياضيات للأعمال.
- رياضيات تجارة التجزئة واحتساب مبالغ الترميز ونسبة الترميز.
- مبالغ 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 الموضونة 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 يشتروننا منا

UK Training
PARTNER

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

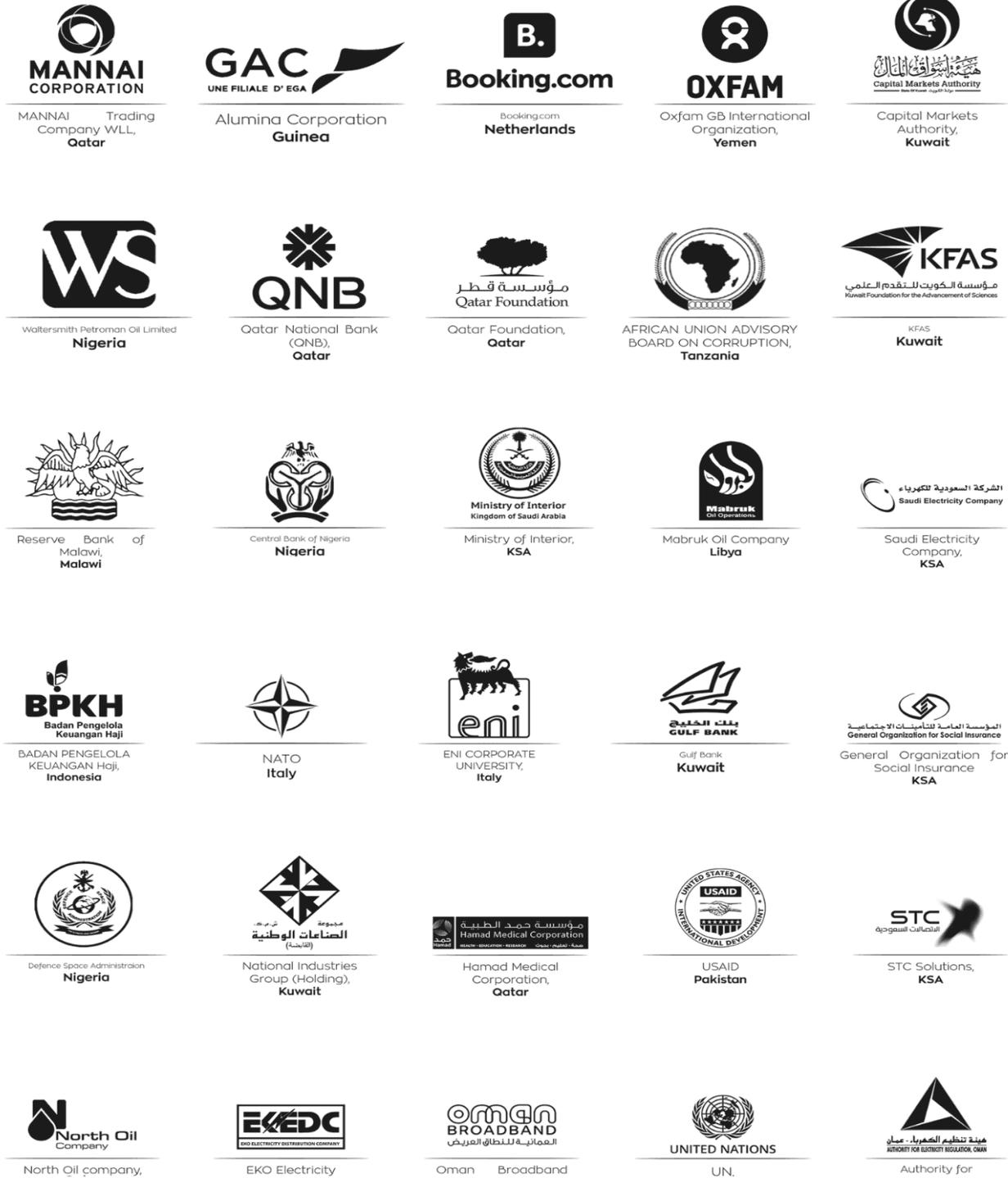
اليوم الخامس

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
الجهازك و السلاحة
الطيران والصلاحه 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



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

