

منهجية البيع الاستشارية

UK Traininig

PARTNER



منهجية البيع الاستشارية

مقدمة

تحدد منهجية البيع الاستشاري هذه لمدة 5 أيام المهارات والعمليات الأساسية اللازمة للإغلاق المبيعات بنجاح بطريقة احترافية. سيغطي الدرس أساسيات بيع الاستشارات ، مثل تاريخها وطرقها وهزاياها / عيوبها والندوات الشائعة المستخدمة في عمليات التنفيذ الناجحة

أهداف الدورة

- تقييم عقبات العميل ورغباته من خلال طرح الأسئلة
- استراتيجيات لبناء روابط ذات مغزى
- فحص اتجاهات السوق لتحديد احتياجات العملاء بكفاءة
- تقنيات الإغلاق التي تضمن صفقات مربحة للجانبين
- قم بتطوير حلول أو حزم مصممة خصيصاً لتلبية معايير محددة لا غنى عنها بها في ذلك إطارات الميزانية

محاور الدورة

اليوم الأول

تحضير

- مقدمة ومعلومات أساسية عن بيع الاستشارات
- فهم احتياجات عملائك ، والبحث عن صناعتهم وتحديد الأهداف
- تعرف على التعريفات والفاهيم الأساسية المتعلقة بالبيع الاستشاري
- احصل على فهم لمن هو عميلك حقاً

اليوم الثاني

بناء العلاقات وجمع البيانات

- الاستماع بنشاط إلى العملاء أثناء قياس إشارات الشراء
- تقييم عقبات العميل ورغباته من خلال طرح الأسئلة
- الاستماع بنشاط إلى العملاء أثناء قياس إشارات الشراء
- بناء علاقة وتحليل السوق
- إثبات المصداقية

اليوم الثالث

تقديم الحلول

- توضيح ميزات المنتج مع فهم تأثير عائد الاستثمار المحتمل على عمليات العملاء
- تخصيص العروض على أساس الالتهامات المحددة أثناء جلسة جمع البيانات
- تقديم الحلول
- توضيح ميزات المنتج مع فهم تأثير عائد الاستثمار المحتمل على عمليات العملاء
- صياغة الحلول والمفاوضات
- عملية الاكتشاف الشامل

UK Training
PARTNER



اليوم الرابع
عرض قيوتهك

- إيصال عرض القيمة الذي يتحور حول هدف تجاري محدد باستخدام حكايات واضحة حول كيفية تحقيقك لتلك الأهداف للعملاء السابقين
- عرض القيمة - توصيل عرض القيمة
- التغلب على الاعتراضات وتحليل النداء
- تطوير الحلول والمعايير الواجب توافرها

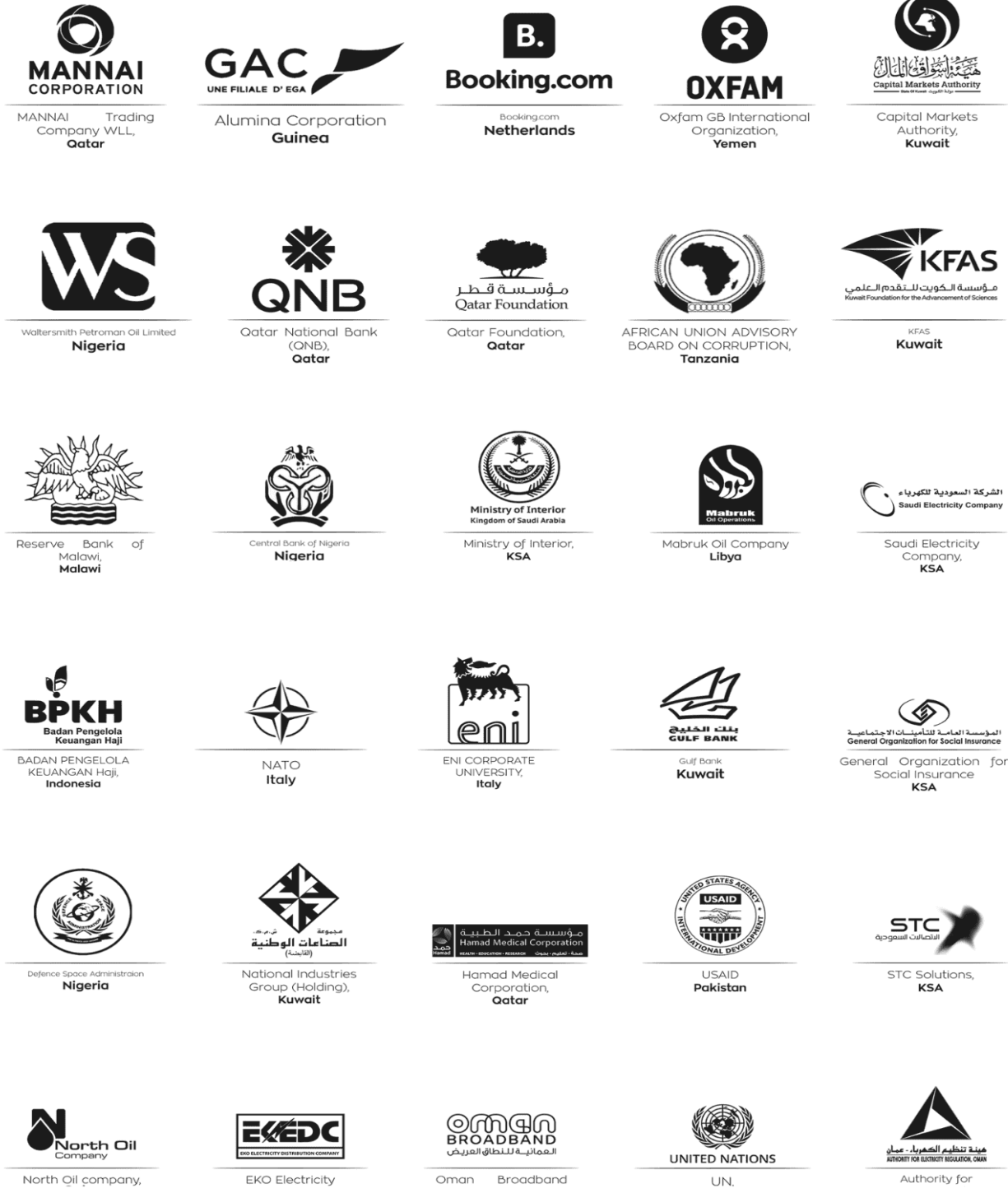
اليوم الخامس
إغلاق

- التقل في الاعتراضات المرتبطة بالتكلفة أو نطاق العمل وما إلى ذلك إذا كان ذلك هو كلاً دون الأساس بمعايير الجودة المنصوص عليها في الاقتراح
- التطبيقات النهائية
- تعاون تفاعلات العملاء
- قياس ومراجعة النداء
- قياس مقاييس النجاح بدقة
- المحاكات / الاختبارات
- التطورات المبتكرة في حلول المبيعات الجديدة بها في ذلك عند الاستشارة المهنية
- حدد الأهداف من خلال المراجعات الفصلية
- النداء مقابل إنشاء المعالم

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 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
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

