

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 والمفاهيم الأساسية المتعلقة بالبيع الاستشاري.
- احصل على فهم لمن هو عميلك حقاً.

اليوم الثاني: بناء العلاقات وجوع 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 الاهتمامات 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.

اليوم الرابع: اعرض قيمتك

- إيصال عرض القيمة الذي يتمحور حول هدف تجاري محدد باستخدام حكايات واضحة حول كيفية تحقيقك لتلك الأهداف للعملاء السابقين.

UK Training
PARTNER



- 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 كُنَّا دون الأساس بمعايير الجودة المنصوص عليها في الاقتراح.
- التطبيقات النهائية.
- تعاون تفاعلات العملاء.
- قياس وراجعة النداء.
- قياس ومقاييس النجاح بدقة.
- المداكمات / الاختبارات.
- التطورات المبتكرة في حلول المبيعات الجديدة بها في ذلك عند الاستشمار المهتم.
- 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 والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاحه الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الحوارد 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

