

ماجستير في إدارة المبيعات

دبي (الإمارات)

6 - 10 أكتوبر 2024

UK Traininig

PARTNER



ماجستير في إدارة المبيعات

رمز : CC28 التاريخ : 6 - 10 أكتوبر 2024 المدينة : دبي (الإمارات) - Dubai VOCO رسوم الاشتراك : 3900 باوند

مقدمة

تزوّد هذه الدورة المشاركين بالمعرفة الأساسية حول المبيعات كوظيفة وعملية؛ هذا يعني أن المشاركين سيحصلون على عرض قوي للمبيعات ومساهمتها في نمو الشركة. سيكتسبون أيضاً فهماً متعمقاً للمبيعات والإدارة الذاتية وفن التقيب 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 ويطبّقها. من المهارات السلوكية والتواصلية الضرورية إلى الموقف الصحيح، بما في ذلك النسائيب المحددة لتحليل الخدمة المقدمة وتحسينها، نغطيها جميعاً بطريقة مباشرة وفعّالة ستساعد المشاركين على ضمان رضا العملاء وإرضائهم في المواقف الأكثر تحدياً.

أهداف دورة ماجستير في إدارة المبيعات

- تحديد واعتماد سلوكيات البيع المهنية المناسبة والمهارات اللازمة لتحقيق أقصى قدر من أداء المبيعات
- تطوير الممارسات الذاتية الدرجة لتحسين الفعّالية 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 ماجستير 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 لمندوبي المبيعات
- فهم سيكولوجية البيع

اليوم الثالث

UK Training
PARTNER

إتقان عملية البيع: من البداية إلى ما بعد البيع

- النهمية الحيوية للتتقيب
- 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
 - تقديم عرض البيع الفريد الخاص بك (USP)
 - البحث عن عرض قيمة العميل ومشاركته (CVP)
- المقاربة أو الطريقة:
 - خلق انطباع أول إيجابي
 - فن كسر الجليد
 - البحث ومحاكاة 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
- الهكونات اللفظية وغير اللفظية لانهاء التواصل

UK Training
PARTNER

مدن التدريب في بلاك بيرد

أوروبا وأمريكا



زيورخ (النمسا)



استوكهولم (السويد)



لايون (فرنسا)



الدنمارك (كوبنهاغن)



بورجو (فرنسا)



أنسي (فرنسا)



أوسلو (النرويج)



أندرب (البلجيكا)



غلاسكو (اسكتلند)



والنقا (إسبانيا)



لندن (الملكة المتحدة)



إسطنبول (تركيا)



أمستردام (هولندا)



دوسلدورف (ألمانيا)



باريس (فرنسا)



برشلونة (إسبانيا)



ميونخ (ألمانيا)



جنيف (سويسرا)



براغ (التشيك)



فيينا (النمسا)



روما (إيطاليا)



بروكسل (بلجيكا)



مدريد (إسبانيا)



برلين (ألمانيا)



لوس أنجلوس (أمريكا)



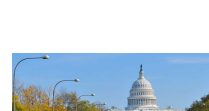
فلوريدا (أمريكا)



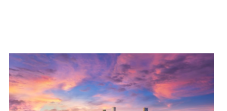
أون لاين



بوسطن (أمريكا)



واشنطن (أمريكا)



ميامي (أمريكا)



أمريكا (نيويورك)



كندا (تورونتو)

UK Training
PARTNER

مدن التدريب في بلاك بيرد

افريقيا



كيفالي (روندي)



كيب تاون (افريقيا)



أكرا (غانا)



لاجوس (نيجيريا)



هراكند (الغرب)



نيروبي (كينيا)



دبي (الإمارات)



القاهرة (مصر)



شرم الشيخ (مصر)



كازا بلانكا (الغرب)



تونس (تونس)

آسيا



بكين (الصين)



بانكوك (تايلاند)



بالي (إندونيسيا)



مانبلا (الفلبين)



هالديف (مالديف)



باكو (أذربيجان)



كوالالمبور (ماليزيا)



طوكيو (اليابان)



سيدني (أستراليا)



سنغافورة (سنغافورة)



موسكو (روسيا)



جاكرتا (إندونيسيا)

UK Training

PARTNER

عملاء بلاك بيرد



MANNAI Trading
Company WLL,
Qatar



Alumina Corporation
Guinea



Booking.com
Netherlands



Oxfam GB International
Organization,
Yemen



Capital Markets
Authority,
Kuwait



Waltersmith Petroman Oil Limited
Nigeria



Qatar National Bank
(QNB),
Qatar



Qatar Foundation,
Qatar



AFRICAN UNION ADVISORY
BOARD ON CORRUPTION,
Tanzania



KFAS
Kuwait



Reserve Bank of
Malawi,
Malawi



Central Bank of Nigeria
Nigeria



Ministry of Interior
Kingdom of Saudi Arabia
KSA



Mabruk Oil Company
Libya



Saudi Electricity
Company,
KSA



BADAN PENGELOLA
KEUANGAN HAJI,
Indonesia



NATO
Italy



ENI CORPORATE
UNIVERSITY,
Italy



Gulf Bank
Kuwait



General Organization for
Social Insurance
KSA



Defence Space Adminstrain
Nigeria



National Industries
Group (Holding),
Kuwait



Hamad Medical
Corporation,
Qatar



USAID
Pakistan



STC Solutions,
KSA



North Oil company,



EKO Electricity



Oman Broadband



UNITED NATIONS
UN.



هيئة تنظيم الكهرباء - عمان
Authority for

UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

البرامج الإدارية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والملاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والميزانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تحقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنّة



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

