BLACKBIRD FOR TRAINING

منهجية البيع الاستشارية

November 2027 26 – 22

لندن (المملكة المتحدة)



منهجية البيع الاستشارية

المرجع: 143059_321671 **التاريخ:** 22 – 26 November 2027 **المكان:** لندن (المملكة المتحدة) **الرسوم:** GBP 5400

مقدمة

تعد دورة "منهجية البيع الاستشاري" لمدة أسبوع فرصة مثالية لتطوير تقنيات البيع والمهارات الضرورية التي تحتاجها لتحقيق إغلاق صفقات بنجاح وبطريقة احترافية. تركز الدورة على بيع استشاري كأحد أقوى الأساليب لتحقيق النجاح في مبيعات الشركات، حيث يتم تطبيق منهجيات البيع التي تعتمد على تحليل احتياجات العملاء وبناء علاقات قوية معهم. سيتعرف المشاركون على طرق التفاوض في المبيعات و التواصل الفعال مع العملاء، بالإضافة إلى استراتيجيات لتحسين دورة المبيعات إدارة دورة المبيعات وتحقيق نتائج ملموسة.

من خلال هذه الدورة، ستكتسب المهارات الضرورية للانتقال من مجرد بيع منتج إلى تقديم حلول مخصصة تلبي احتياجات العميل وتعزز من فرص النجاح في تحقيق صفقات مربحة. سنغطي جميع جوانب البيع الاستراتيجي بدءًا من تحليل احتياجات العميل إلى إغلاق الصفقة بنجاح.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل احتياجات العملاء بفعالية من خلال أسئلة الاستكشاف التي تكشف عن عقبات العميل و رغباته.
- تعلم كيفية بناء علاقات قوية مع العملاء عبر استراتيجيات بيع قائمة على الحلول و بيع مرن و تواصل فعال.
- تطوير مهاراتك في التفاوض في المبيعات، بما في ذلك كيفية إغلاق الصفقات بطريقة تضمن الربح للطرفين.
- استخدام أدوات فعالة مثل تحديد احتياجات العميل و تحليل الاتجاهات السوقية لوضع استراتيجيات محادثات استراتيجية في المبيعات.
- تعزيز قدرتك على إقناع العملاء بالحلول المناسبة من خلال عرض القيمة و الاستماع النشط.
- تطبيق منهجيات البيع الاستشاري لتقديم استشارات تجارية تلبي احتياجات العميل.



محاور الدورة

اليوم 1: التحضير

- مقدمة وخلفية عن البيع الاستشاري: تعلم أساسيات منهجية البيع الاستشاري والتعرف على الأساليب المختلفة للمبيعات.
- فهم احتياجات العميل: تعلم كيفية بحث وتحليل قطاع العميل و تحديد أهداف العميل الأساسية.
- المفاهيم الرئيسية في التواصل الفعال و أساليب بناء الثقة مع العملاء.

اليوم 2: بناء علاقة وجمع البيانات

- الاستماع الفعّال للعملاء و تحديد إشارات الشراء.
- تحليل احتياجات العميل: استخدام أسئلة استكشافية لفهم عقبات العميل و تحديد الرغبات.
- تعلم كيفية بناء علاقات طويلة الأمد عبر أساليب بيع مركزة على العميل.
- تحليل السوق لفهم الاتجاهات و احتياجات السوق بما يساعد في تحديد متطلبات العميل.

اليوم 3: تقديم الحلول

- عرض المنتج والحلول مع مراعاة تأثير عائد الاستثمار ROI المتوقع على عمليات العميل.
- تخصيص العروض وفقًا للاهتمامات التي تم تحديدها خلال جلسة جمع البيانات.
- تعلم كيفية التفاوض على الحلول و وضع استراتيجيات مبيعات متوافقة مع احتياجات العميل.
- تنفيذ عملية الاكتشاف الشاملة لفهم أكبر لاحتياجات العميل.

اليوم 4: عرض القيمة

- عرض القيمة من خلال توضيح كيف تحقق الأهداف التجارية للعملاء باستخدام أمثلة واقعية.
- التغلب على الاعتراضات عبر تقديم حلول مبيعات تتماشى مع معايير العميل.
- تعلم كيفية تطوير الحلول التي تلبية المعايير الأساسية للعملاء.
- تحليل الأداء و تقديم قيمة مستدامة.



اليوم 5: الإغلاق

- التعامل مع الاعتراضات المتعلقة بالتكلفة أو نطاق العمل دون التأثير على معايير الجودة التي تم تحديدها في العرض.
- التفاعل مع العميل والمشاركة الفعالة خلال مراحل إغلاق الصفقة.
- قياس الأداء وتحديد معايير النجاح لتطبيق التحسين المستمر في عملية المبيعات.
- التقييم النهائي و المراجعة للأداء.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

تعلم تقنيات البيع الاستشاري و التفاوض الفعّال التي ستعزز قدرتك على إغلاق الصفقات بنجاح وتحقيق حلول مبيعات مخصصة.

- تحسين مهاراتك في إدارة دورة المبيعات و تحليل احتياجات العميل بشكل يتماشى مع أفضل استراتيجيات المبيعات.
- تعزيز مهاراتك في التواصل الفعّال و بناء الثقة مع العملاء، مما يؤدي إلى علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- اكتساب فهم شامل لأساليب البيع القائم على الحلول و التواصل مع العملاء بأسلوب موجه للعملاء.
- التفاوض بشكل استراتيجي على الحلول التي تلبي احتياجات العميل وتؤمن صفقات مربحة.

الخاتمة

بعد إتمام هذه الدورة، ستكون قد اكتسبت المهارات الأساسية والضرورية لتطبيق منهجيات البيع الاستشاري و تقنيات البيع الفعّالة لتحقيق نتائج ملموسة في عملية إغلاق الصفقات. ستتمكن من بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، وتحقيق حصة سوقية أكبر من خلال تطبيق الاستراتيجيات الموجهة للعملاء و البيع القائم على الحلول. ستتمكن أيضًا من تحسين أدائك في التفاوض في المبيعات و التواصل مع العملاء بأسلوب يعكس قدرتك على توفير حلول متميزة تلبي احتياجاتهم.

انضم إلينا الآن لتعلم أساليب المبيعات الاستشارية التي ستعزز قدرتك على تحقيق النجاح في عالم المبيعات سريع التغير.

