



First Select

مهارات رجل المبيعات المحترف

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢١ ديسمبر - ٢٥ ديسمبر ٢٠٢٥	كوالالهبور	٣٣٠٠	سجل الآن

أهداف البرنامج:

رفع كفاءة وتطوير أسلوب عمل رجل البيع وذلك بصقل خبراته وتنمية مهاراته بتزويده بأحدث الأساليب الفنية التطبيقية في مجال البيع والطبقة بكبرى الشركات العالمية حالياً و ذلك من خلال :

إكساب رجل البيع الجوانب المعرفية في المجالات الآتية:

1. الفرق بين البيع و التسويق و أهمية وظيفة رجل البيع في الشركة .
2. واجبات و مسؤوليات رجل البيع و مواصفات خاصة للنجاح .
3. خطوات عهلية الشراء للمستهلك و كيفية التعرف على حاجات العميل الغير مشبعة .
4. التعرف على متخذي قرار الشراء في المنشآت و الفرق بين البيع للمستهلك و للشركات .
5. أحدث فنون و مهارات الاتصال التي تؤهل رجل البيع للتعامل مع أنواع العملاء المختلفين .
6. كيفية التعرف على الأسلوب الاجتهادي للعميل و كيفية التعامل مع كل عميل على حدة .

إكساب رجل البيع الخبرات التطبيقية و تنمية مهاراته في المجالات الفنية الآتية :

1. **كيفية البحث و التنقيب عن العملاء الجدد و تصهير قواعد بيانات للعملاء .**
2. **كيفية التخطيط للمقابلات و إعداد خطة للزيارات .**
3. **الطريقة السليمة لتنفيذ المقابلات (خطوات متتالية) .**
4. **الطرق و الأساليب الفنية للتغلب على الاعتراضات الشهيرة من العملاء .**
5. **الطرق و الأساليب الفنية لإنهاء المقابلة بنجاح .**
6. **كيفية إقامة علاقة طويلة الأجل مع العميل و خدمة ما بعد البيع .**

المشاركون:

السادة رجال البيع وممثلي المبيعات وندوبي الدعاية بالشركات الصناعية والتجارية والخدمية وجميع السادة المهتمين بالتعرف على أحدث الأساليب التطبيقية في مجال وظيفة رجل البيع .

محتويات البرنامج:

البيع الشخصي (المفهوم الحديث للبيع):

- **مفهومه ، طبيعته ، قواعده .**
- **أهمية رجل البيع لدنيا الأعمال في المجال الصناعي ، التجاري ، الخدمي .**
- **الفرق بين مفهوم البيع و التسويق .**

واجبات و مسؤوليات و مواصفات رجل البيع :

- **رجل البيع و تنمية هويته البيع .**
- **واجبات رجل البيع (مجهودات بيعية و غير بيعية) .**
- **مواصفات خاصة للنجاح .**
- **كيف يقضى رجل البيع وقته .**

معلومات هامة يجب على رجل البيع معرفتها قبل العمل :

- سلوك المشتري و سلوك المنشآت في الشراء .
- أنواع قرارات الشراء لـ (المستهلكين ، الشركات) .
- خطوات عملية الشراء في المنشآت .
- خطوات عملية الشراء للمستهلك .

مهارات و فنون يجب على رجل البيع تعلمها قبل بداية العمل في البيع :

- مهارات و فنون الاتصال الناجح:
- ما هو الاتصال الناجح .
- فن الإنصات .
- فن جمع المعلومات (الاستفسار) .
- فن الملاحظة .
- فن الاتصال الحركي (باللغة الغير شفوية) .
- مصفوفة الأساليب الاجتماعية .

البحث و التنقيب عن العملاء المرتقبين :

- مصادر الحصول على أسماء العملاء المرتقبين .
- كيفية و طرق الحصول على أسماء العملاء المرتقبين .
- كيفية التفرقة بين العميل المرتقب الحقيقي والعميل المحتمل .
- التخطيط للمقابلة :
- أنواع المقابلات .
- كيفية استخدام التليفون .
- تجهيز رجل البيع للمقابلة و الرسالة البيعية .

تنفيذ المقابلة :

- جذب انتباه العميل
- تكوين الصلة و بناء الثقة.
- جمع المعلومات ، تحديد المشكلة .
- معرفة الحاجات الغير مشبعة .
- تنفيذ الرسالة البيعية .
- الحصول على إشارة بالموافقة .
- إنهاء المقابلة

- التغلب على الاعتراضات التي تظهر أثناء المقابلة :
- أنواع الاعتراضات ، متى تظهر ، لماذا تظهر .
- كيفية التفرقة بين العذر الواهي والاعتراض الحقيقي .
- طرق و أساليب فنية للتغلب على الاعتراضات .


فن إنهاء المقابلة بنجاح :

- أساليب إنهاء المقابلة بنجاح .
- متى يتم إنهاء المقابلة بنجاح .
- استخدام فنون الاتصال لمعرفة الوقت المناسب لإنهاء المقابلة .

أساليب التدريب:

سوف يعتمد البرنامج على استخدام الأساليب التدريبية الآتية:

- المختبرات
- توثيل الأدوار المسجلة عبر الهاتف
- أدلة العمل المكتوبة
- أدوات العرض التلية Show Data
- أفلام الفيديو

97337256847 

info@firstselectbh.com 

www.firstselectbh.com 