



مركز سنيريا لتدريب وتأهيل الكوادر البشرية

السادة / المحترمين

الموضوع : انعقاد دورة

يسر مركز سنيريا لتدريب وتأهيل الكوادر البشرية دعوتكم لحضور دورة تدريبية، ولمدة (7) أيام
تحت عنوان:

الإستراتيجيات المعاصرة في إدارة المبيعات المحلية والدولية

المعنيين :

هذه الدورة التدريبية مخصصة للمتدربين الذين يتطلعون إلى التخصص في قطاع معين من
مهارات الأعمال.

محتويات الدورة :

مقدمة حول عملية البيع

تعريف البيع

تعريف البائع

تعريف المشتري

البيع

أساس البيع

المعرفة

استراتيجيات وأساليب البيع

شارع الأطباء - اردب - لملحة الأردنية الماشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO



السلوك

طرق البيع

البيع الشخصي

البيع عبر الهاتف

البريد المباشر

البريد الإلكتروني

الإنترنت

الندوات النقاشية والمؤتمرات

استراتيجيات وأساليب عملية البيع

عملية البيع

مراحل البيع

الاستكشاف

الاتصال الأول

التقييم

العرض

حل الاعتراضات

الاحتتام

المتابعة

معرفة المنتج

التسبب موقفاً إيجابياً تجاه المبيعات

استمتع بالبيع

كن متحمساً

شارع الأطباء - اردن - لعملة الأردنية الماشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO



الفصل الثاني : استكشاف استراتيجيات النجاح

الاستكشاف

ما المقصود بالاستكشاف؟

ما المقصود بالعمل المتوقع؟

مذكرة العمل

إعداد لمحة تعريفية عن العمل

تقييم القنوات

القنوات الرئيسية

ملطة اتخاذ القرار

صانع القرار

المؤثر على القرار

صاحب التأثير السياسي

صاحب التأثير المالي

صاحب التأثير الفني

المستخدم النهائي

المنتج : SecureCar

استراتيجيات نجاح الاتصال الأول

الاتصال الأول

استراتيجيات إقامة العلاقات وبناء الثقة

التسامح ثقة المشتري

بناء الألفة

الالتزام

شارع الأطباء - أربد - المملكة الأردنية الهاشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO



هيا نمرح قليلاً

المصافحة

هيا نمرح قليلاً

استخدام الأسماء

دع المرح يستمر

تحلّ بالصدق والود

استخدام بديل الثقة

القاسم المشترك

الإطراء والاستحسان

هيا نمرح قليلاً

إلقاء التحية بطريقة مهنية

الصورة المهنية

الالتزام بالمواعيد

لغة الجسد والاتصال البصري

الخطوة الأولى : إلقاء التحية

الخطوة الثانية - المقدمة والأهنة

الخطوة الثالثة : الغرض

الخطوة الرابعة - الاستئذان

مباراة جذب الانتباه

استراتيجيات نجاح التقييم

مرحلة التقييم

متطلبات التقييم

احتياجات المشتري

شارع الأطباء - اردب - لملحة الأردنية الماشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO



اهتمامات المشتري

معايير الشراء

عوائق المشتري

حافز الشراء

خطوات التقييم

عملية التقييم

أنماط أسئلة الاستكشاف

الأسئلة المغلقة (Close- ended questions)

الأسئلة المفتوحة (Open- ended questions)

أسئلة الخيارات (Alternative questions)

أسئلة التقييم (Assessment questions)

أسئلة المكافآت (Reward Questions)

الخطوة الأولى : الحل الحالي للعميل – أسئلة الاستكشاف

الخطوة الثانية : الحل المرغوب للعميل – أسئلة الاستكشاف

الخطوة الثالثة : عوائق العميل – أسئلة الاستكشاف

الإنصات الفعال

استراتيجيات نجاح العرض

مرحلة العرض

تقديم عرض متوافق مع العميل المتوقع

معلومات متوافقة مع العميل

دوافع المشتري

الاهتمام الشخصي

السلامة



مالية
تملك الأشياء
استراتيجيات إثبات النجاح
التجربة العملية للمنتج
قصص النجاح
سهادات العميل
المراجعات الصناعية والتقييمات
المكافآت
التغذية الراجعة
أسئلة التقييم
الكشف عن الاعتراضات
مقومات العرض القوي
الطاقة والشغف
كن إيجابياً
افتراض نجاح عملية البيع
استراتيجيات حل الاعتراضات الناجح
حل الاعتراضات
اعتراضات المشتري
تعريف اعتراض المشتري
الأسباب
استراتيجيات حل الاعتراضات
وضع حلول الاعتراضات تقلل من حدة النزاع
الاعتراض

شارع الأطباء - أربد - المملكة الأردنية الهاشمية - تلفون: 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO



التحديد

الحل

التشافه الامتراضات الخفية

أسئلة التقييم

الاستعداد للختام

استراتيجيات اختتام البيع الناجح

مرحلة الاختتام

عائق الخوف

خوف البائع

خوف المشتري

التعرف على إشارات الشراء

إشارات الشراء الضمنية

إشارات الشراء غير الضمنية

استراتيجيات اختتام البيع

الختام المباهر

ختام النقطة الدنيا

ختام الخيار البديل / الاختيارات المتعددة

الختام الإجرائي

ختام الفرصة السانحة

ختام المزاي

ختام المنتج التجريبي

ختام الامتراض

ماذا تفعل إذا قال لك العميل المحتمل " لا " ؟

شارع الأطباء - اربد - المملكة الأردنية الهاشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO



الرفض - بحاية عملية القتام
الرفض لا يعنى خسارة البيع
الرفض اليوم قد يعنى القبول غدا
ماذا تفعل إذا خسرت عملية بيع؟
استراتيجيات التخفيض والمتابعة
التخفيض والمتابعة
الإحالات
المتابعة وعمليات البيع المتكررة
جودة الخدمة
دعم ما بعد البيع
الاستراتيجيات التي تحقق عمليات بيع متكررة

للمشاركة:

على الراغبين بالتسجيل الاتصال على العناوين التالية لايفادكم بالبرامج التي ترغبون بالانتساب لها

الجوال : 00962785335133 // 00962786759922

البريد الإلكتروني: sanniryatqhr@tech-center.com

الموقع: شارع الأطباء - إربد المملكة - الأردنية الهاشمية

المدير العام: الدكتور عبد القادر جابر

شارع الأطباء - إربد - المملكة الأردنية الهاشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

WEBSITE: SANNIRYA.FREEODA.COM E-MAIL: SANNIRYATQHR@TECH-CENTER.CO