



مركز سنيريا لتدريب وتأهيل الكوادر البحرية

السادة / المحترمين

الموضوع : انعقاد دورة

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

الإستراتيجيات المعاصرة في إدارة تسويق التأمين المحلية والدولية

المعنيين :

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

محتويات الدورة :

مقدمة حول عملية البيع

تعريفه البيع

تعريفه البائع

تعريفه المشتري

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

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



البيع

أساس البيع

المعرفة

استراتيجيات وأساليب البيع

السلوك

طرق البيع

البيع الشخصي

البيع عبر الهاتف

البريد المباشر

البريد الإلكتروني

الإنترنت

طرق التنقيب الأكثر ربحية

جعل الانطباع ايجابيا عند اول اجتماع مع الزبون

بناء علاقة لأفاق مستقبلية مع الزبون

الحصول على التزام من الجهة التي ترغب في الشراء للمضى قدما في عملية البيع

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

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



المحاضرات الماتھنية الناجمة لجذب الزبون ، الاعلان القوي

الندوات النقاشية والمؤتمرات

استراتيجيات وأساليب عملية البيع

عملية البيع

مراحل البيع

الاستفسار

الاتصال الأول

التقييم

العرض

حل الاعتراضات

الاحتتام

المتابعة

معرفة المنتج



الكتسب موقفاً إيجابياً تجاه المبيعات

استمتع بالبيع

عن متحمساً

الفصل الثاني : استكشاف استراتيجيات النجاح

الاستكشاف

ما المقصود بالاستكشاف؟

ما المقصود بالعمل المتوقع؟

مذكرة العمل

إعداد لائحة تعريفية عن العمل

تقييم القنويات

القنويات الرئيسية

سلطة 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

اكتساب ثقة المشتري

بناء الألفة

الالتصام

هيا نمرح قليلاً

المصافحة

هيا نمرح قليلاً

استخدام الأسماء



دع المرء يستمر

تحلّ بالصدق والود

استخدام بديل الثقة

القاسم المشترك

الإطراء والاستحسان

هيا نمرح قليلاً

إلقاء التحية بطريقة مهنينة

الصورة المهنينة

الالتزام بالمواعيد

لغة الجسد والاتصال البصري

الخطوة الأولى : إلقاء التحية

الخطوة الثانية - المقدمة والألقة

الخطوة الثالثة : العرض

الخطوة الرابعة - الاستئذان

ممارسات جذب الانتباه

شارع الأطباء - اردب - لمملكة الأردنية الهاشمية - تلفون 00962785335133/00962786759922

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



استراتيجيات نجاح التقييم

مرحلة التقييم

متطلبات التقييم

احتياجات المشتري

اهتمامات المشتري

معايير الشراء

عوائق المشتري

حافز الشراء

خطوات التقييم

عملية التقييم

أنماط أسئلة الاستقصاء

الأسئلة المغلقة (Close- ended questions)

الأسئلة المفتوحة (Open- ended questions)

أسئلة الخيارات (Alternative questions)

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

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



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

هالفة



تملك الأشياء

استراتيجيات إثبات النجاح

التجربة العملية للمنتج

قص النجاح

هياكل العمل

المراجعات الصناعية والتقييمات

المخاطر

التغذية الراجعة

أسئلة التقييم

الكشف عن الاعتراضات

مقومات العرض القوي

الطاقة والشغف

كن إيجابياً

افتراض نجاح عملية البيع



استراتيجيات حل الاعتراضات الناجع

حل الاعتراضات

اعتراضات المشتري

تصنيف اعتراض المشتري

الأسباب

استراتيجيات حل الاعتراضات

وضع حلول الاعتراضات تقلل من حدة النزاع

الاعتراضات

التحديد

الحل

التفاوض الاعتراضات الخفية

أسئلة التقييم

الاستعداد للختام

استراتيجيات اختتام البيع الناجع

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

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



مرحلة الاختتام

مناطق الحواف

حواف البائع

حواف المشتري

التعرف على إشارات الشراء

إشارات الشراء الشهرية

إشارات الشراء غير الشهرية

استراتيجيات اختتام البيع

اختتام المباهر

ختام النقطة الدنيا

ختام الخيار البديل / الاختيارات المتعددة

اختتام الإجرائي

ختام الفرصة السانحة

ختام المزاي

ختام المنتج التجريبي

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

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



ختام الامتراض

ماذا تفعل إذا قال لك العميل المحتمل " لا " ؟

الرفض - بحاية عملية الختام

الرفض لا يعني خسارة البيع

الرفض اليوم قد يعني القبول غدًا

ماذا تفعل إذا خسرت عملية بيع؟

استراتيجيات التخفيف والمتابعة

التخفيف والمتابعة

الإحالات

المتابعة وعمليات البيع المتكررة

جودة الخدمة

دعو ما بعد البيع

الاستراتيجيات التي تحقق عمليات بيع متكررة

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

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



المشاركة:

نحلي الراغبين بالتسجيل والاتصال على العناوين التالية لأينفاذكم بالبرامج التي
تربون بالانتماء لها

الجوال : 00962786759922// 00962785335133

البريد الإلكتروني: sanniryatqhr@tech-center.com

الموقع: شارع الأطباء - إربد المملكة - الأردنية الهاشمية

المدير العام: الدكتور محمد القادر جابر

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

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