

لغة التدريب:

عربي / انجليزي

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعملة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

مقدمة:

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تمكين المتدربين من تطوير أدائهم بإتجاه معد ومنظم لإدارة حسابات العملاء لكي يصبحوا أكثر فاعلية لإيجاد حلول لتحقيق المبيعات وإتمام الصفقات بنجاح ومعرفة قياس أدائهم.

أهداف الدورة:

- الحصول على أساليب مبيعات مستقبلية والتي يرجع الفضل فيها إلي أساليب تنبأ يُعتمد عليها.
- إكتساب تأثير أفضل لكتابة حسابات (تقارير) جديدة هادفة.
- معرفة كيفية التعامل مع إعتراضات العملاء عبر الهاتف أثناء تقديم أنفسهم للعملاء الجدد المستهدفين.
- ربط الحلول لإحتياجات العميل المستهدف من خلال إعداد وتطوير يناسب المبيعات.
- تقديم فوائد الحلول لإحتياجات العملاء.
- التعرف على مؤشرات البيع والتغلب على المشكلات التي تواجه أفراد المبيعات أثناء إتمام مرحلة البيع الأخيرة
- معرفة كيفية إدارة حسابات عملاء أكبر وأكثر تعقيداً من خلال إستراتيجية متطورة.
- متابعة وتطوير الأداء عن طريق تحليل ومراجعة مفصلة للأداء.

محاور الدورة:

- تطوير المبيعات والإعداد لها.
- التنبؤ بأساليب المبيعات المستقبلية
- كتابة حسابات و تقارير المبيعات.
- التعامل مع إعتراضات العملاء
- معرفة إحتياجات العميل المستهدف
- تقديم الحلول لإحتياجات العملاء.
- التعرف على إحتياجات العملاء والتسعير كتابياً
- التفاوض مع العملاء
- مؤشرات البيع والتغلب على مشكلات المبيعات
- إدارة حسابات العملاء
- متابعة وتطوير أداء المبيعات و تحليل ومراجعة الأداء.

لمن هذه الدورة:

جميع موظفي ومسؤولي التسويق والمبيعات ومساعدوهم في المؤسسات والشركات الصناعية والخدمية