

**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 وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

**مقدمة:**

تقوم هذه الدورة بإرساء أساسيات البيع الاحترافي من خلال تطوير عملية البيع باستخدام مهارات وأساليب البيع الفعالة. وسوف يكتسب المتدرب المهارات والأساليب اللازم توفرها في مندوبي المبيعات المحترفين بالإضافة إلى المشاركة في سيناريوهات بتغطية جميع مراحل البيع الأساسية .

**أهداف الدورة:**

- تمكين المشاركين من إمتلاك مجموعة من المهارات والتوجهات الحديثة في مجال المبيعات واستقرار السوق المحلي
- تزويد المشاركين بالطرق والمهارات الفعالة التي تمكنهم من وضع الإستراتيجيات والخطط البيعية لإستغلال الفرص الجذابة ومواجهة السوق المحلي .
- صقل وتنمية المهارات الفكرية والإبداعية لموظفي التسويق والمبيعات

**محاور الدورة:**

- لماذا نضع خطة للمبيعات ؟
- فوائد التخطيط للمبيعات
- خطة المبيعات الفعالة
- أدوات ونماذج تخطيط المبيعات
- التفكير الإبداعي في المبيعات
- المهارات البيعية
- تحليل السوق وآليات إستقرار السوق
- مهارات البحث عن عملاء
- فهم المنافسين
- إنشاء مقاييس دقيقة لتحديد مستويات النشاط البيعي
- قياس التقدم في المبيعات
- اعداد التقارير البيعية
- عمل دراسة للتقدم الذي تم تحقيقه في المبيعات

**لمن هذه الدورة:**

موظفي ومسؤولي التسويق والمبيعات ومساعدوهم فى المؤسسات والشركات الصناعية والخدمية