

شهادة أخصائي المبيعات

لمحة عامة

صممت هذه الدورة المعتمدة من قبل معهد أي اس ام للأشخاص الذين اختاروا مهنة المبيعات كمهنة احترافية لهم. كما تخدم هذه الدورة المحترفين الذين يعملون في مجال المبيعات ويرغبون في تجديد مهارات البيع لديهم من خلال تزويدهم بأخر التطورات في هذا المجال النابض والأساسي في نجاح المؤسسات. كما تسعد هذه الدورة الأفراد الذين يعملون في قطاعات أخرى التعرف على عالم المبيعات وكيف يساهم هذا القطاع المهم في نمو الشركات التي يعملون بها. بالإضافة إلى تعلم إدارة الذات وفن البحث عن العملاء المحتملين، والتخطيط لفرص المكتشفة وتخصيص الموارد لها لإنجاحها. وتسعد هذه الدورة المميزة المشاركون من اكتساب مهارات إضافية في فن التفاوض، والغلب على العقبات، وحل مشاكل العملاء، واقفال الصفقات المرجحة.

المنهجية

تعتمد هذه الدورة بشكل كبير على تقنيات التدريب التفاعلية وتشمل مختلف الأدوات التعليمية مثل دراسة الحالات المهنية التي تحاكي مواقف الحياة الحقيقة ليتمكن المشاركون من إيجاد الحلول وتمارين لعب الأدوار حيث يقدم المشاركون سيناريوهات ذات صلة ويقومون بالتفاوض وبناء العلاقات وحل المشاكل. تنقّي هذه التمارين الثقة والتفكير التحليلي ضمن إطار العمل الجماعي

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية من أجل تحسين أداء المبيعات تطوير المعارضات الحرجية والمحفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية تطبيق الخطوات المختلفة لعملية البيع وتحديد حاجة كل خطوة تحليل وتطبيق مبادئ المفاوضات الناجحة والتعامل مع الاعتراضات التعرف على أساسيات إدارة علاقات العملاء والنتائج المؤثرة

الفئات المستهدفة

تم تصميم هذه الدورة من أجل الأفراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم فضلاً عن المرشدين المحترفين لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع

الكفاءات المستهدفة

الشراكة: مواعدة احتياجات العملاء وبناء العلاقات والتواصل الفعال ووضع التوقعات والتفاوض
الفطنة: دراسة حالات العمل المهنية وتقييم تجربة العميل وجمع المعلومات وفهم سياق الأعمال
إيجاد الحلول: توضيح القيم وإضفاء الطابع الرسعي على الالتزام وحل القضايا وإدارة النجاح
الفعالية: مواعدة عملية البيع وتنفيذ الخطط وحل المشاكل للاستفادة من الأوقات الشخصية

التعامل مع بيئة البيع في ضوء معطيات جديدة

التطور في عملية البيع الشخصي
التسويق
الاستشارة
الاستراتيجية
الشراكة
الاجتماعية
كفاءات البيع الجديدة
سلوكيات وصفات ومهارات البائعين الناجحين
تقييم أداء البيع والمؤشرات المرتبطة الرئيسية
الأسباب الجذرية العشر وراء مشاكل المبيعات
ملف "ديسك" للتنمية الذاتية – أنماط الشخصية

التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع

الادارة الشخصية
الاحترافية في ادارة الذات
التخطيط الذاتي
التحفيز الذاتي
الصورة الذاتية
إدارة الوقت لمندوب البيع
فهم واستيعاب سيكولوجية البيع
تطوير استراتيجيات لإنجاح عملية البيع

عملية البيع

التنقيب والبحث عن فرص البيع وتقديرها
التحضير للقاء العميل
الاجتماع بالعميل
العرض التقديمي - شرح المميزات ومواءمتها مع متطلبات العميل
معالجة الاهتمامات والاعتراضات
إتمام وإغلاق فرص البيع / الصفقات بنجاح
المتابعة وتطوير الصلة مع العميل وإدارة العلاقات
بيع المنتوجات بالمقارنة مع بيع الخدمات
لحظة سريعة عن النماذج المستخدمة عالم في المبيعات

مهارات التفاوض

المبادئ الأساسية للمفاوضات الناجحة
ال التواصل
التخطيط
تبادل التنازلات
العناصر الستة للمفاوضات الفعالة

أساليب طرح الأسئلة والتحقق من احتياجات العميل
"مبدأ" أفضل البدائل للتسويات التفاوضية
تحديد نطاقات البيع وحدود التسعير والخصومات

إدارة علاقات العملاء

أساسيات بناء العلاقات مع العملاء
القواعد الخمس لعلاقات ناجحة مع العملاء
أهمية الطياع والسلوكيات في بناء العلاقات الصديقة والمجدية
فن التواصل في عالم البيع
التأثير على مخرجات عملية البيع