



ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

استراتيجيات البيع الرقمي والاستشاري

فكرة الدورة

تشهد بيئات البيع الحديثة تحوُّلاً واضحاً في طريقة تفاعل العملاء مع الموردين ومقدمي الحلول، حيث أصبحت القنوات الرقمية، وتحليل البيانات، وتجربة العميل عناصر حاسمة في تكوين القرار الشرائي. ولم يعد نجاح فرق البيع المتقدمة قائماً على عرض المنتجات فقط، بل على فهم احتياجات العميل، وتشخيص تحدياته، وبناء مقترحات قيمة قابلة للقياس، ثم إدارة الحوار التجاري عبر نقاط اتصال رقمية وشخصية متكاملة. يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على تطوير قدرة المشاركين على تصميم استراتيجيات بيع تجمع بين المنهج الاستشاري والأدوات الرقمية، بما يشمل تحديد فرص البيع، بناء رحلة العميل، إدارة المحتوى البيعي، استخدام مؤشرات الأداء، وتحسين جودة التفاوض والإغلاق. كما يتناول البرنامج كيفية تحويل التفاعل الرقمي إلى علاقة موثوقة، وكيفية استخدام الرؤى المستخلصة من البيانات لدعم القرارات التجارية دون إغفال البعد الإنساني في التواصل. يوفر البرنامج قيمة تطبيقية عالية للمؤسسات التي تسعى إلى رفع نضج ممارسات البيع وتطوير أداء فرقها في أسواق أكثر تنافسية.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل تحولات سلوك العملاء في البيع الرقمي.
- تصميم منهجيات بيع استشاري قائمة على القيمة.
- توظيف البيانات لدعم قرارات البيع المتقدمة.
- بناء رسائل تجارية ملائمة لقنوات رقمية متعددة.
- إدارة دورة البيع من التشخيص إلى الإغلاق.
- تطوير مؤشرات أداء لقياس فعالية البيع.

منهجية الدورة

- عروض تفاعلية تربط المفاهيم بسياقات البيع الحديثة.
- تحليل حالات عملية لفرص بيع رقمية واستشارية.
- تمارين جماعية لصياغة عروض القيمة ورسائل البيع.
- محاكاة حوارات تشخيصية وتفاوضية مع العملاء.
- تطبيقات عملية لبناء خطة بيع قابلة للتنفيذ.

أثر الدورة على المنظمة

- يمكن تعزيز الأداء التجاري المؤسسي من خلال:
- رفع جودة إدارة الفرص البيعية عالية القيمة.
 - تحسين اتساق الرسائل عبر القنوات الرقمية.
 - تعزيز كفاءة فرق المبيعات في التعامل الاستشاري.
 - تطوير قرارات تجارية مبنية على بيانات موثوقة.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- إدارة حوارات بيع أكثر عمقاً وتأثيراً.
- تشخيص احتياجات العملاء بأسلوب احترافي.
- صياغة عروض قيمة مقنعة ومحددة.
- استخدام الأدوات الرقمية بثقة تجارية أعلى.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين في وظائف البيع والتسويق وإدارة العملاء ممن يتعاملون مع فرص تجارية متقدمة. كما يفيد المشاركين الذين يحتاجون إلى دمج الأدوات الرقمية مع منهجيات البيع الاستشاري.

- مديرو وقيادات فرق المبيعات.
- مسؤولو تطوير الأعمال والحسابات الرئيسية.
- أخصائيو التسويق والمبيعات الرقمية.
- مديرو علاقات العملاء وتجربة العميل.
- المشرفون على خطط النمو التجاري.

اليوم الأول: التحول في بيئة البيع الرقمي والاستشاري

- تطور أدوار فرق البيع في الأسواق الرقمية.
- الفروق العملية بين البيع التقليدي والبيع الاستشاري.
- توقعات العملاء في مراحل البحث والمقارنة والقرار.
- دور الثقة والمصداقية في بناء العلاقة التجارية.
- تحليل نقاط التأثير الرقمية في رحلة العميل.

اليوم الثاني: بناء استراتيجية البيع القائمة على القيمة

- تحليل شرائح العملاء وربطها بفرص النمو.
- تحديد احتياجات العميل المعلنة وغير المعلنة.
- بناء فرضيات تجارية قبل لقاءات البيع.
- تصميم مقترحات قيمة مرتبطة بنتائج العميل.
- موازنة الحلول مع أولويات أصحاب القرار.

اليوم الثالث: أدوات البيع الرقمي وإدارة التفاعل

- استخدام المنصات الرقمية في توليد العملاء المحتملين.
- توظيف المحتوى البيعي في مراحل رحلة العميل.
- إدارة التواصل عبر البريد والمنصات المهنية والاجتماعات الافتراضية.
- تطبيق مبادئ إدارة علاقات العملاء (CRM).
- تحليل مؤشرات التفاعل الرقمي وتحسين المتابعة.

اليوم الرابع: مهارات البيع الاستشاري والتفاوض المتقدم

- بناء أسئلة تشخيصية تكشف دوافع القرار.
- إدارة الاعتراضات بأسلوب تحليلي ومهني.
- تقديم الحلول بالتركيز على الأثر التجاري.

- استخدام تقنيات التفاوض المبني على المصالح.
- تعزيز الإغلاق دون الضغط على العميل.

اليوم الخامس: قياس الأداء وتطوير خطة البيع

- تحديد مؤشرات أداء البيع الرقمي والاستشاري.
- تحليل مسار الفرص داخل خط المبيعات.
- تقييم جودة المحادثات والعروض التجارية.
- بناء خطة تحسين فردية لفريق البيع.
- تطبيقات عملية على سيناريوهات بيع متقدمة.

course_daily_schedule

يمتد البرنامج على خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يوميًا. يخصص الجزء الأول من كل يوم لعرض المفاهيم والنماذج العملية، بينما يركز الجزء الثاني على التحليل، النقاش، التمارين التطبيقية، ومحاكاة مواقف البيع. يتم توزيع الأنشطة بما يضمن التدرج من الفهم الاستراتيجي إلى التطبيق العملي وبناء خطة تحسين قابلة للاستخدام بعد انتهاء البرنامج.

course_assessment

يعتمد التقييم على المشاركة في النقاشات، تنفيذ التمارين العملية، تحليل الحالات، وإعداد تطبيق ختامي يوضح قدرة المشارك على بناء استراتيجية بيع رقمية واستشارية. يحصل المشاركون الذين يستوفون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة حضور أو إتمام صادرة من AINFCT.

course_key_competencies

- التفكير التجاري الاستراتيجي.
- تحليل احتياجات العملاء.
- تصميم عروض القيمة.
- إدارة البيع الرقمي.
- التفاوض الاستشاري المتقدم.
- قياس الأداء البيعي.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر
201152466358+
info@ainfct.com
ainfct.com

رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد
training@ainfct.com
ainfct.com