



ainfct

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

مهارات البيع الفعالة: الأدوات والتقنيات

فكرة الدورة

تتطلب بيئات البيع الحديثة قدرة متقدمة على فهم العميل، إدارة الحوار، تقديم القيمة، واستخدام الأدوات العملية التي تدعم تحويل الفرص إلى نتائج ملموسة. لم تعد مهارات البيع مقتصرة على عرض المنتج أو الخدمة، بل أصبحت ترتبط بتحليل الاحتياج، بناء الثقة، صياغة الرسالة البيعية، التعامل مع الاعتراضات، وإدارة مراحل المتابعة بشكل منظم.

يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على تنمية مهارات البيع الفعالة لدى المشاركين من خلال مزيج من المفاهيم التطبيقية، النماذج العملية، وتمارين المحاكاة المرتبطة بمواقف البيع الواقعية. يتناول البرنامج أدوات التخطيط للمقابلات البيعية، تقنيات طرح الأسئلة، أساليب الإقناع، إدارة الاعتراضات، الإغلاق المهني، وتوثيق المتابعة باستخدام مؤشرات أداء واضحة. يقدم البرنامج قيمة عملية للجهات التي تسعى إلى رفع جودة التفاعل مع العملاء وتحسين كفاءة فرق البيع ضمن منهجية مهنية قابلة للتطبيق.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تطبيق مراحل البيع بأسلوب منظم.
- تحليل احتياجات العملاء بدقة عملية.
- استخدام أسئلة فعالة في الحوار البيعي.
- صياغة رسائل قيمة مقنعة.
- التعامل مع الاعتراضات بثقة.
- تنفيذ إغلاق مهني مناسب.

منهجية الدورة

- عروض تفاعلية مختصرة مرتبطة بمواقف بيع واقعية.
- تمارين تطبيقية على تحليل العملاء وصياغة الأسئلة.
- محاكاة مقابلات بيع فردية وجماعية.
- مناقشات موجهة حول الاعتراضات وحالات الإغلاق.
- نماذج عمل قابلة للاستخدام في المتابعة البيعية.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز كفاءة الأداء البيعي المؤسسي من خلال:

- تحسين جودة تواصل فرق البيع.
- رفع معدلات تحويل الفرص البيعية.
- توحيد أساليب التعامل مع العملاء.
- دعم قرارات بيع قائمة على مؤشرات.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- إدارة مقابلات البيع بثقة أعلى.
- فهم دوافع العملاء بوضوح.
- عرض الحلول بأسلوب مقنع.
- متابعة الفرص بطريقة منظمة.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين في الأدوار البيعية أو التجارية الذين يحتاجون إلى تطوير مهاراتهم العملية في التعامل مع العملاء وإدارة فرص البيع. كما يفيد الموظفين الجدد والمتوسطين الراغبين في بناء أسلوب بيع أكثر تنظيماً وتأثيراً.

- موظفو وممثلو المبيعات المباشرة وغير المباشرة.
- مسؤولو تطوير الأعمال والعلاقات التجارية.
- موظفو خدمة العملاء ذوى الأدوار البيعية.
- مشرفو فرق البيع حديثو الخبرة.
- العاملون في دعم المنتجات والحلول التجارية.

اليوم الأول: أساسيات البيع الفعال ودور البائع المحترف

- مفهوم البيع الفعال في البيئات التنافسية الحديثة.
- أدوار ومسؤوليات البائع خلال رحلة العميل.
- مراحل العملية البيعية من التهيئة إلى المتابعة.
- السمات المهنية والسلوكية للبائع المؤثر.
- أخطاء شائعة تضعف فرص البيع وإدارة العلاقة.

اليوم الثاني: فهم العميل وتحليل الاحتياجات

- طرق جمع المعلومات قبل التواصل مع العميل.
- تحليل أنماط العملاء ودوافع الشراء المختلفة.
- استخدام الأسئلة المفتوحة والموجهة لاكتشاف الاحتياج.
- التمييز بين الاحتياج المعلن والاحتياج الحقيقي.
- توثيق معلومات العميل لبناء عرض أكثر ملاءمة.

اليوم الثالث: أدوات العرض والإقناع وبناء القيمة

- تحويل خصائص المنتج أو الخدمة إلى منافع عملية.
- بناء عرض قيمة واضح ومناسب لاحتياج العميل.
- استخدام الأدلة والأمثلة لدعم الرسالة البيعية.
- تقنيات الإصغاء النشط وتعزيز التفاعل الإيجابي.
- إدارة لغة الجسد ونبرة الصوت أثناء العرض.

اليوم الرابع: التعامل مع الاعتراضات والتفاوض البيعي

- أنواع الاعتراضات البيعية وأسبابها المتكررة.
- خطوات تحليل الاعتراض قبل الرد عليه.
- تقنيات إعادة الصياغة وتأكيد الفهم مع العميل.

- إدارة السعر والقيمة أثناء التفاوض.
- الحفاظ على العلاقة المهنية خلال المواقف الصعبة.

اليوم الخامس: الإغلاق والمتابعة وقياس الأداء

- مؤشرات جاهزية العميل لاتخاذ قرار الشراء.
- أساليب الإغلاق المناسبة حسب موقف العميل.
- بناء خطة متابعة بعد العرض أو الاجتماع.
- استخدام أدوات بسيطة لتتبع الفرص البيعية.
- قياس الأداء الشخصي وتحسين الممارسة البيعية.

course _daily_ schedule

يمتد البرنامج على خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يوميًا. يبدأ كل يوم بمراجعة موجزة للمفاهيم السابقة، ثم ينتقل إلى شرح تطبيقي مدعوم بأمثلة عملية وتمارين تفاعلية. تُخصص أجزاء من كل يوم لمحاكاة مواقف البيع، مناقشة الحالات، وتطبيق أدوات التخطيط والمتابعة، مع ختام يومي يربط التعلم بإجراءات قابلة للاستخدام في بيئة العمل.

course _assessment

يعتمد التقييم على المشاركة في النقاشات، تنفيذ التمارين العملية، أداء محاكاة البيع، واستخدام النماذج التطبيقية خلال البرنامج. يحصل المشاركون الذين يستوفون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة حضور أو إتمام صادرة من AINFCT.

course _key_ competencies

- التواصل البيعي الفعال.

- تحليل احتياجات العملاء.
- بناء عرض القيمة.
- إدارة الاعتراضات البيعية.
- التفاوض والإغلاق.
- متابعة الفرص البيعية.

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