

تحليل المكالمة البيعية

٢٠٢٥/١١/٤ | Call ID: 93906547374

المدة: 26 دقيقة

النتيجة

Client showed
interest but
needed time to
decide

احتمالية الصفقة

High

التقييم العام

7/10

نقاط القوة ✓

Detailed course explanation

"طبعاً أحمد معاك كمان مرة سارة سجلت لكورس احتراف التسويق الالكتروني"

نقاط التحسين ⚠

Ineffective handling of payment method concern

"لا والله إحسان حتى الضريح الجديد أنا كانت عندي شوية في مشكلة مالية فما عنديش حساب بنك حالياً"

جودة الاستكشاف (Discovery)

8/10

.The salesperson made efforts to understand the client's needs and preferences

عرض القيمة (Value Proposition)

9/10

.The salesperson effectively communicated the benefits and features of the course

التعامل مع الاعتراضات

6/10

The salesperson attempted to address concerns but didn't provide a satisfactory solution for
.the client's payment method issue

فعالية الإغلاق

6/10

.The salesperson outlined the next steps but failed to secure an immediate commitment

مقاييس الحديث

نسبة حديث المدير: 80%

نسبة حديث العميل: 20%

الأسئلة المطروحة: 15 (مفتوحة: 10)

تقييم نسبة الحديث: 5/10

التوصيات

الإجراءات الفورية:

.Explore additional payment solutions to accommodate clients with similar concerns ✓

.Develop a more effective closing strategy to secure immediate commitments ✓

توصيات التدريب:

.Train sales team on handling objections more effectively 📄

.Improve sales team's ability to close deals within the first call 📄

تم إنشاء هذا التقرير تلقائياً بواسطة نظام تحليل المكالمات

[الاستماع إلى المكالمات](#) 🔗