

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

نقط القوة ✓

Detailed course explanation

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

نقط 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

التصويتات

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 المكالمة Ø