

تطوير مهارات رجال البيع

أهداف البرنامج:

- تدريب رجال البيع على المهارات الأساسية لرجل البيع من سلوكيات مع الزملاء والعملاء ومهارات الاتصال مع العملاء بالإضافة إلى المهارات الإدارية اللازمة لتفعيل هذه الأنشطة ثم المهارات الفنية المتخصصة لعملية البيع ومهارات التفاوض مع العملاء

أسلوب التدريب

المحاضرة القصيرة – أفلام فيديو – المناقشة الجماعية – الحالات العملية – مجموعات العمل
الشهادات:

يحصل المشاركون والذين أتموا 80% من وقت البرنامج على شهادات مشاركة من BTS
البرنامج موجه إلى:

الموظفين والعاملين في مجال التسويق والمبيعات.

محتويات البرنامج

○ أولاً: المهارات سلوكية لرجال البيع

- كيفية تحقيق تعاملات يومية فعالة مع الزملاء:
- طرق لكسب الاحترام ووضع القواعد الأساسية للتعامل مع الزملاء
- كيفية التعامل الفعال مع الرؤساء.
- تحقيق تعاملات يومية فعالة مع الزبائن والعملاء
- إدارة الخلاف مع الزملاء ..
- الإستفادة من فريق العمل لتحقيق الأهداف

○ ثانياً- المهارات الإدارية لرجال البيع

- مقدمة عن الإدارة
- الهياكل الإداري والوظائف الإدارية
- صنع القرار وحل المشاكل
- خطوات صنع القرار
- أهمية إدارة الوقت
- مضيعات الوقت
- زيادة الكفاءة في إدارة الوقت

○ ثالثاً : مهارات الاتصال البيعي

- ماهية وتعريف الاتصال
- أنواع وأهداف الاتصال
- عوائق الاتصال
- خطوات سير الرسالة
- التغذية العكسية
- مهارات الاتصال البيعي الفعال
- 1. أولاً - مهارات الإنصات (الاستماع)
- 2. ثانياً - مهارات التحدث
- 3. ثالثاً - تعبيرات الجسم
- 4. رابعاً - الإيماءات
- لغة الجسد ودورها في الاتصال الفعال

○ رابعاً - المهارات الفنية لرجل البيع

- التعريف بمهية البيع (المفهوم / الوظيفة / الخطوات وفن البيع)
- أهمية التفكير الإبداعي للبائع المتميز
- التعريف بأهمية معرفة التفاصيل عن: (المنتجات / الأسواق / المنافسين / العملاء وأنماطهم وأنماط البائعين)
- التعريف بفنون البيع
- التخطيط للزيارات والمبيعات
- أنواع الزيارات
- رسائل ومخاطبات العملاء وكيفية إعدادها
- أهمية الإدارة الذاتية لمندوب المبيعات لتحقيق الأهداف
- المبيعات المتوقعة والتنبؤات البيعية
- متابعة المبيعات ومقارنتها مع الأهداف
- صفات البائع الناجح والمتميز ومقارنتها بالبائع النمطي

○ خامساً - مهارات التفاوض البيعي

- ما هو التفاوض؟
- خصائص عملية التفاوض
- مراحل التفاوض الأربعة

- عوامل نجاح عملية التفاوض
- خطوات التحضير للتفاوض
- الاعتبارات الحيوية قبل التفاوض
- مخاطر التفاوض
- كيف نضمن السلامة في التفاوض
- أهمية الأسئلة لدعم التفاوض
- الأسئلة وأنواعها
- الأهداف المنشودة للأسئلة
- نصائح يجب مراعاتها عند الإجابة على الأسئلة
- التحليل الدقيق لنقاط القوة والضعف لدى الطرف الآخر
- أساليب وأشكال التفاوض وأهميتها لرجل البيع