

## مهارات البيع المتميز

### أهداف البرنامج:

- تنمية الخبرات وصقل المهارات في مجال المبيعات وزيادة قدرتهم التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف المبيعات والتسويق.
- تزويد المشاركين بالممارسات التنفيذية والمداخل الاستراتيجية الحديثة للمبيعات

### 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

- المفاهيم الأساسية للمبيعات والمدخل الاستراتيجي
- أساليب تحليل المبيعات وطرق التنبؤ بها
- تحلي أثر التدخل الثقافي على سلوك المستهلك
- العوامل المؤثرة في إعداد الخطط التسويقية
- استراتيجية اليابان في التسويق والمبيعات
- سياسات واستراتيجيات وإجراءات تقسيم واختبار الأسواق
- استراتيجية التوزيع داخل السوق
- مهارات التعامل مع العملاء وعلاقتها بالمبيعات
- التميز في الخدمة وأثره في المبيعات
- خدمات ما بعد البيع
- البيع المتميز
- تطبيقات عملية وتمارين.
- حالات دراسية – تطبيقات عملية وتمارين.