

CBP™ Sales

CBP™ المبيعات



Arabian for Consultancy ,  
training and Technical Support  
(ACTS)

العربية للاستشارات  
والتدريب والدعم الفني

## الاهداف:

برنامج شهادة محترف المبيعات يستهدف الأفراد المسؤولين عن بيع المنتجات أو الخدمات. ان بيع سلعة أو منتج في مجال الأعمال اليوم هو يعتمد بنسبة كبيرة على المهارات التي يمتلكها تنفيذي المبيعات. في هذه الدورة سوف تتعلم المتطلبات الثلاثة لكي تكون تنفيذي مبيعات ناجح، من خلال تعريف وتحديد ووصف العميل المحتمل، أيضا فهم أهمية الأتصال الأول، ثم تحديد المراحل الرئيسية السبعة في عملية البيع. هذا البرنامج يضع أسس المبيعات ويطور عملياتها باستخدام منهجيات فعالة. ويعلم المهارات والتكتيكات من خلال سيناريوهات تفاعلية و يغطي جميع المراحل الرئيسية في المبيعات و يدرّب على أفضل الممارسات في هذا المجال.

## المحتوى العلمي:

### الوحدة الأولى: مدخل إلى عملية البيع:

- تعريف عملية البيع
- قاعدة البيع
- أساليب البيع
- عملية البيع - استراتيجيات وتكتيكات
- مراحل عملية البيع
- معرفة تامة عن المنتج
- تنمية موقف ايجابي في مجال المبيعات
- الشعور بالحماس

### الوحدة الثانية: استراتيجيات للنجاح في البحث عن العملاء:

- البحث عن العملاء
- من هو العميل المحتمل؟
- مواصفات العميل المناسب
- تصنيف القنوات
- قنوات العملاء
- سلطة اتخاذ القرار

### الوحدة الثالثة: إستراتيجيات نجاح الاتصال الأول:

- الاتصال الأول
- استراتيجيات انشاء علاقة وبناء ثقة مع العميل
- إلقاء التحية بمهنية مهذبة
- العوامل الجاذبة للانتباه

### الوحدة الرابعة: إستراتيجيات نجاح المؤهلات:

- المؤهلات
- متطلبات التأهل
- خطوات التأهل

- أساليب طرح الأسئلة الاستكشافية
- الإصغاء الفعال

#### الوحدة الخامسة: إستراتيجيات نجاح العرض:

- مرحلة العرض
- تقديم عرض خاص بالعميل المحتمل
- دوافع المشتري
- استراتيجيات أدلة النجاح
- آراء تقييمية
- العوامل الأساسية لنيل عرض مؤثر

#### الوحدة السادسة: الإستراتيجيات الناجحة لحل الاعتراضات:

- حل الاعتراضات
- اعتراضات المشتري
- استراتيجيات حل الاعتراضات
- تأليف اجوبة للاعتراضات لتقليص الخلاف
- الكشف عن الاعتراضات المخفية

#### الوحدة السابعة: الإستراتيجيات الناجحة لختام عملية البيع:

- مرحلة الختام
- عائق الخوف
- تحديد إشارات الشراء
- الاستراتيجيات لختام عملية البيع
- ماذا تفعل اذا قال عميلك المحتمل لا؟
- ماذا تفعل عند خسارة الصفقة؟

#### الوحدة الثامنة: إستراتيجيات انهاء الصفقات ومتابعة ما بعد البيع:

- الانهاء والمتابعة
- التوصيات
- المتابعة والبيع المتكرر
- الاستراتيجيات المؤدية إلى البيع المتكرر

#### المشاركون:

تستهدف هذا الدورة كل المهنيين الذين يطمحون الى الوصول لأقصى معايير التميز في مجال المبيعات.

## المتطلبات الأساسية:

هذه الدورة تتطلب من المتدربين استيفاء المتطلبات التالية:

- 1- يجب أن يكون لدى المتقدم التزام صادق وحقيقي بمعايير التميز.
- 2- يتعين على المتقدم أن يكون حاصل على شهادة عليا أو دبلوم المدرسة الثانوية أو ما يعادلها من الشهادات التعليمية.

هذه الدورة التدريبية تساعد المتدربين على الاستعداد لاجتياز اختبار محترف الأعمال المعتمد C30-508

## طرق وآليات التقييم:

- المعرفة
- الفهم الشامل
- التطبيق
- التحليل
- الدمج
- التقييم

## المعلومات الأساسية:

تشير البيانات بوضوح إلى ما إذا كانت تستوفي المعايير أم لا، وذلك عن طريق اجتياز الإختبارات الدولية واحراز 70% درجة كمقياس للحد الأدنى من المهارات المكتسبة خلال التدريب.

## من يقوم بتحليل البيانات؟

- جميع الإختبارات تتم عبر الإنترنت (Prometric)
- جميع الشهادات يتم إعتماها من الجمعية الدولية للأعمال IBTA

## آليات القياس:

- مشروع جماعي (تمثيل أدوار، دراسات حالة، سيناريوهات عملية، ورش عمل )
- عروض فيديو
- إختبار تجريبي على الإنترنت
- إختبار نهائي عبر الإنترنت

## آلية تبليغ نتائج الإختبارات:

عن طريق البريد الإلكتروني لكل متدرب.