



مهارات البيع الإحترافي والتسويق الفعال

ACTS

الشركة العربية للإستشارات والتدريب والدعم الفني

مهارات البيع الإحترافي والتسويق الفعال

الأهداف:

- معرفة أثر البيئة التسويقية على النشاط التسويقي.
- الإلمام بالإلجوانب الإدارية والسلوكية في العمل الطبيعي.
- مهارة حل المشكلات البيعية والتعامل مع العملاء.

المحتوي العلمي:

- فن البيع والتسويق.
- المراحل الرئيسية للعملية البيعية.
- طرق عرض المنتج والترويج.
- مهارات الاتصالات البيعية الفعالة.
- تطبيقات عملية وتمثيل أدوار.

المشاركون:

مندوبي ومشرفي المبيعات والتسويق ومنسقي التسويق وأخصائي المبيعات والتسويق.

ACTS

Act Professionally