



فن الريادة في التسويق والمبيعات

ACTS

الشركة العربية للإستشارات والتدريب والدعم الفني

فن الريادة في التسويق والمبيعات

الأهداف :

- بناء القوة الذاتية لرجل المبيعات وتنمية قدراته في ضبط انفعالاته .
- التعرف علي استراتيجيات الشراء لدي العملاء (الحاجات والدوافع المحركة)
- التعرف علي أنماط العملاء وفن التعامل مع كل نمط .
- ممارسة البيع بالطرق الحديثة والمرونة في استخدام الطريق المناسبة .
- تعلم نماذج فعالة في الإنصات والتكلم والتي تعمل علي المستوى اللاوعي .
- كيف يصبح البائع ماهرا في بناء العلاقات .
- كيف يعقد صفقات الكبرى والمبيعات العملاقة بعلاقاته .
- جولة في عقل العميل للتعرف علي برامجه العقلية وتغير الاتجاه .
- تدريب رجل المبيعات علي برنامج كمبيوتر يفيد في كتابة خطته البيعية اليومية وبناء شبكة علاقاته , يعد البرنامج.
- الأسهل والأحدث من نوعية لرجل المبيعات .
- التدرب على مهارات توجيه وإقناع العميل باستخدام تقنيات التنويم الإيحائي .

المحتوى العلمي :

- ذهنية رجل المبيعات المحترف
- حقيبة المبيعات
- قوة التأثير والاتصال
- العلاقات روح المبيعات
- فن الإقناع
- التغلب على صعوبات ومشاكل البيع
- عقل البائع الالكتروني
- ورش عمل وتطبيقات عملية

المشاركون :

مخصص وموجه لتدريب قوى ورجال البيع في مختلف الشركات متوسطة وكبيرة الحجم.