مركز الأكاديمية
الإسكندنافية للتدريب

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

دورة: إستراتيجيات وتقنيات ومفاهيم البيع الذكي لموظف المبيعات المحترف

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
MCC-775	الباحة	قاعة فندقية	2026-09-13	2026-09-17	SR 9950	العربية ـ 25

تعريف الدورة التدريبية

دورة متقدمة تتناول أهم العلوم والفنون وخطوات ومهارات البيع الذكي الحديث وطرق التعامل مع اعتراضات ورفض العملاء بأسلوب ذكى وكشف العديد من الاسرار البيعية الحديثة وقوانين البيع الذكي وانواعه وخطوات زيادة المبيعات بأساليب حديثة وبجهد اقل وتعرف المتدرب/ المشارك بقواعد اللعبة الحديثة في مجال البيع والمبيعات وبأسلوب ذكى كما تتطرق لطرق تطبيق بعض المهارات البيعية الحديثة بالإضافة إلى العديد من الأمثلة الواقعية مع التعريف بمهارات البيع الذكي السبعة والتي غيرت الكثير فى عالم البيع والمبيعات بالإضافة الى سيكولوجية البيع والمبيعات الحديثة .

اهداف الدورة التدريبية

- تنمية وتطوير قدرات المتدربين وزيادة كفاءتهم ومهاراتهم فى مفاهيم البيع الذكي وفن طرح الاسئلة والاستماع وطرق التواصل الحديثة ولغة الجسد وايضاح انواع ونماذج البيع المختلفة
- رفع كفاءة المتدربين ومساندتهم على تحقيق اقصى عائد بيعي ممكن
- تعريف المتدربين بأهم النظريات العلمية والعملية لفهم وتحليل سلوك العميل الزبون الاسواق واحدث الطرق لبناء قائمة عملاء زبائن متكاملة مدى الحياة مع طرق استخدام بيع الادارة الذاتية
- اداراك المتدرب لألية اتخاذ وصنع القرار الشرائي من قبل العميل الزبون والحواس البيعية المستخدمة في العملية البيعية
- استخدام تقنية ومعادلة ارضاء العميل الزبون والحصول على ولائه والكشف عن احتياجاته وموانع الشراء

وطرق التعامل معها

- اكساب المتدربين المهارات الرئيسية للتعامل مع اعتراضات – رفض – شكاوى العملاء الزبائن وخاصة اعتراضات ورفض وشكاوى السعر
- التعريف بالعروض البيعية وخطوات بدء وانهاء العملية البيعية بنجاح والبيع من خلال الهاتف
- اكتساب فن الاتصال والتواصل والتفاوض الفعال مع العملاء الزبائن السوق المديرين وزملاء العمل
- التعرف على الأنماط والانواع المختلفة للعملاء وكيفية التعامل معهم وجهاً لوجه وعلى الهاتف
- تعريف المتدربين بأحدث الطرق والاساليب لتحسين خدمة العميل الزبون وكسب ولائه والتعرف على صناع القرار الشرائى وكيفية التعامل معهم وجذبهم وفتح منافذ بيع جديدة وكيفية البيع لعملاء المنافسين
- التطوير والتحسين المستمر لذات مسئولي المبيعات وما يترتب على ذلك من تطور في عملية البيع
- التعرف على بيع الادارة الذاتية والمهارات السبعة والخطوات الثلاثة للوصول الى درجة الاحتراف البيعى بالإضافة الى تطوير طريقة تفكير مسئول البيع واستخدام افضل طرق البرمجة العصبية للتحكم فى عملية البيع وطرق اتمامها بفعالية

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

- موظفي التسويق والبيع والمبيعات في الشركات والمؤسسات والمشاريع .
- موظفي العلاقات العامة في القاطع الخاص والعام.
- المدراء ورؤساء الأقسام في القاطع الخاص والعام.
- موظفي العمل التطوعي والخيري.
- مسؤولي المبيعات.
- موظفي الاستقبال وخدمة الجمهور–الأشخاص المهتمين بالدخول إلى عالم البيع والمبيعات.
- الطلاب الراغبين في تعلم المهارات الحديثة في عالم البيع والمبيعات بغض النظر عن تخصصاتهم .

المحتويات العلمية للدورة التدريبية

المهارات السبعة ومعادلة التفكير

- اتيكيت البيع والمبيعات الحديثة
- طرق تقديم النفس ومعادلة AIDA لجذب العميل
- معادلة تطوير الذات للبائع الذكي BSA لتحسين الأداء
- الفرق بين السلوك والأسلوب ؟
- معادلة التفكير الصحيح لمسئول التسويق والبيع والمبيعات
- مهبطات البيع الثلاثة وأسباب فشل ونجاح مسئولي البيع والمبيعات وكيفية القضاء على أشباح البيع؟
- المهارات السبعة لمسئولي البيع والمبيعات لزيادة المبيعات وتطوير الأداء
  - مهارة الكلمات السلبية والايجابية فى البيع
  - مهارة فن طرح الأسئلة وأنواع الأسئلة
  - مهارة الاستماع
  - وفن التفاوض
  - فنون الاتصال
  - مهارة البرمجة العصبية دائرة إستراتيجية NLP و لغة الجسد نبرات الصوت طريقة الكلام وانتقاء الكلمات المناسبة واستخدام الحواس الثلاثة في العملية البيعية

فن خدمة العملاء وكل مايتعلق بالعميل والزبون والمستهلك

- التعريف بالعواطف الرئيسية التي تدفع للشراء وعلامات الشراء ؟
- الحاجات الأربعة للمشترين وكيفية التعامل معها والفرق بين العميل الزبون المستهلك؟
- أنواع العملاء و صناع القرار الشرائي وكيفية مواجهتهم والتعامل معهم ؟
- أنواع مخاوف وتردد العميل من اتخاذ القرار الشرائي ؟
- فن العروض التقديمية للمبيعات
- خطوات بدء وإنهاء العملية البيعية واستراتيجية SAB للبيع الاستشاري ومابعد العملية البيعية ؟
- طرق الرد على اعتراضات العملاء وكيفية التعامل مع الاعتراض على السعر وفق استراتيجية LSCPA البيع

الاستشاري واستخدام أسئلة تساعد على تقديم السعر الملائم ؟

- مصادر الحصول على عملاء جدد وطرق جذبهم وكيفية المحافظة على العملاء الدائمين وتنميتهم وزيادة حجم المبيعات من خلالهم وطرق تقسيم قوائم العملاء وخدمة ما بعد البيع؟

قواعد وأنواع البيع والبيع الالكتروني من خلال وسائل التكنولوجيا الحديثة واهم مصطلحات اللغة الانجليزية في عالم البيع والمبيعات ؟

- الجوال ورسائل SMS - الشبكة العنكبوتية الانترنت ـ موقع الشركة الالكتروني ـ البريد الالكتروني ـ مجلة الشركة

قواعد وأنواع البيع والمديونيات وماهية الميزة المتفردة "وكيفية البيع لعميل المنافس .

مفهوم البيع من خلال الهاتف واستخدام الكلمات العشرة السحرية والكلمات الايجابية ؟

المبادئ الخمسة لتحقيق النجاح في عالم البيع والمبيعات؟

إدارة الوقت ومتابعة حركة السير لمسئولي البيع والمبيعات واهم مصطلحات اللغة الانجليزية المستخدمة في عالم البيع والمبيعات؟

طرق إعداد خطة بيع يومية مختصرة لمسئولي البيع والمبيعات؟

مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصًا لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب .

أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الاسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

SCANDINAVIAN ACADEMY

Scandinavian Academy

Training Center

00966112695229

info@scandinavianacademy.co

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5

Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5