الدورة التدريبية: المبيعات الاستشارية المتقدمة - استراتيجيات فهم احتياجات العملاء وبناء حلول مبتكرة



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
برلين
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL1240_370696

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعد المبيعات الاستشارية حجر الزاوية في بناء علاقات مستدامة وذات قيمة مع العملاء في المشهد التجاري المعاصر. لم يعد الأمر مقتصرًا على مجرد بيع المنتجات أو الخدمات، بل امتد ليصبح فنًا وعلمًا في فهم التحديات الحقيقية التي يواجهها العميل، وتقديم حلول مُصممة خصيصًا لتلبية تلك الاحتياجات المعقدة. هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center تُقدم منظورًا عميقًا في أسس ومبادئ المبيعات الاستشارية، مُركزة على تطوير المهارات الأساسية اللازمة لتحويل مندوب المبيعات التقليدي إلى مستشار موثوق به وشريك استراتيجي للعميل. تتناول الدورة منهجيات متقدمة في تحليل احتياجات العميل الخفية والظاهرة، وتطوير عروض قيمة تتجاوز مجرد الميزات والفوائد لتلامس جوهر التحديات التشغيلية والاستراتيجية للشركات. استنادًا إلى أعمال مفكرين بارزين مثل نيل راكهام (Neil Rackham)، الذي يُعد كتابه "SPIN Selling" مرجعًا أساسيًا في المبيعات الاستشارية، تسعى الدورة إلى تزويد المشاركين بأدوات عملية وتقنيات مُجربة لتعزيز قدرتهم على طرح الأسئلة الصحيحة، والاستماع بفعالية، وبناء الثقة، وتقديم حلول مبتكرة تُحدث فارقًا حقيقيًا. سيتعلم المتدربون كيفية التعامل مع الاعتراضات ببراعة، وإدارة دورة المبيعات بفاعلية، وقياس تأثير حلولهم على الأداء الكلي للعميل. هذه الدورة هي رحلة متكاملة نحو إتقان فن المبيعات الاستشارية وتحقيق التميز في عالم الأعمال التنافسي.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو المبيعات.
- مندوبو المبيعات.
- متخصصو تطوير الأعمال.
- مديرو علاقات العملاء.
- المستشارون التجاريون.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.
- رواد الأعمال.
- المسؤولون عن الحسابات الرئيسية.
- المتخصصون في التسويق الذين يتعاملون مباشرة مع العملاء.
- المهندسون والفنيون الذين يقدمون حلولاً معقدة.
- كل من يسعى لتعزيز مهاراته في فهم العملاء وتقديم حلول ذات قيمة مضافة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الخدمات المالية والبنوك والتأمين.
- قطاع تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات والاتصالات.
- قطاع الرعاية الصحية والأدوية.
- قطاع التصنيع والهندسة.

- قطاع الاستشارات والإدارة.
- قطاع العقارات والإنشاءات.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع الطاقة والموارد.
- قطاع الخدمات اللوجستية والنقل.
- الهيئات الحكومية والجهات شبه الحكومية.
- المنظمات غير الربحية.
- الشركات الناشئة في مختلف القطاعات.
- صناعة التجزئة والتجارة الإلكترونية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات.
- إدارة تطوير الأعمال.
- إدارة التسويق.
- إدارة خدمة العملاء.
- إدارة العمليات.
- إدارة العلاقات العامة.
- إدارة المنتجات.
- إدارة المشاريع.
- الإدارة العليا.
- قسم الاستشارات.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- فهم عميق لاحتياجات العملاء وتحدياتهم الخفية والظاهرة.
- تطوير مهارات الاستماع الفعال وطرح الأسئلة الاستراتيجية.
- بناء الثقة والعلاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- تحليل فرص المبيعات الاستشارية وتقدير قيمتها.
- تصميم وتقديم حلول مخصصة تلبي متطلبات العملاء الفريدة.

- إتقان فن التعامل مع الاعتراضات وتحويلها إلى فرص.
- إدارة دورة المبيعات الاستشارية بكفاءة وفعالية.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية لقياس نجاح المبيعات الاستشارية.
- استخدام تقنيات التفاوض المتقدمة لتحقيق أفضل النتائج.
- تطبيق المبادئ الأخلاقية في جميع جوانب عملية المبيعات.
- تحويل التحديات المعقدة إلى فرص لتقديم حلول مبتكرة.
- تعزيز القدرة على إقناع العملاء بقيمة الحلول المقترحة.
- بناء شبكة علاقات مهنية قوية تدعم أهداف المبيعات.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية على منهجية تعليمية تفاعلية وشاملة، ترتكز على المزج بين النظريات الأكاديمية والتطبيقات العملية لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية مجموعة متنوعة من أساليب التدريب التي تشمل المحاضرات التفاعلية التي يقدمها خبراء في المبيعات الاستشارية، مما يتيح للمشاركين فرصة طرح الأسئلة والمشاركة في المناقشات المفتوحة. تُشكل دراسات الحالة الواقعية جزءًا أساسيًا من الدورة، حيث تُقدم سيناريوهات متنوعة من عالم الأعمال الحقيقي، مما يُمكن المتدربين من تحليل المشكلات وتطبيق المفاهيم النظرية في سياقات عملية. بالإضافة إلى ذلك، تُشجع الدورة على العمل الجماعي من خلال ورش العمل التفاعلية التي تُصمم لتحفيز التفكير النقدي وتطوير مهارات حل المشكلات في بيئة تعاونية. تُقام جلسات لعب الأدوار لتمثيل سيناريوهات المبيعات الحقيقية، مما يمنح المشاركين فرصة لممارسة تقنيات المبيعات الاستشارية في بيئة آمنة وتلقي تغذية راجعة فورية من المدربين والزملاء. تُقدم التغذية الراجعة البناءة والمُفصلة بعد كل تمرين وعملية محاكاة لتمكين المتدربين من تحديد نقاط القوة وتحسين المجالات التي تتطلب التطوير. تُركز المنهجية أيضًا على التمارين العملية التي تُعزز الفهم العميق للمفاهيم وتُمكن المشاركين من تطبيقها بفعالية في بيئاتهم المهنية. تُصمم الدورة لتمكين المشاركين من اكتساب المهارات اللازمة لفهم احتياجات العملاء وتقديم حلول مبتكرة، مما يعزز قدرتهم على تحقيق أهداف المبيعات وبناء علاقات قوية ومستدامة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس المبيعات الاستشارية وبناء الثقة.

- مفهوم المبيعات الاستشارية وأهميتها في السوق الحديث.
- الفرق بين المبيعات التقليدية والمبيعات الاستشارية.
- أهمية بناء الثقة والمصداقية مع العملاء.
- تقنيات الاستماع الفعال والأسئلة المفتوحة.
- فهم تحديات العملاء وآلامهم.
- أخلاقيات المبيعات الاستشارية.
- تحديد توقعات العملاء وإدارتها.

الوحدة الثانية: تحليل احتياجات العملاء وتحديد الحلول.

- مراحل عملية تحليل الاحتياجات.
- تقنيات رسم خرائط رحلة العميل.
- تحديد الاحتياجات الظاهرة والخفية للعملاء.
- ربط احتياجات العميل بالحلول الممكنة.
- استخدام أدوات تحليل البيانات لفهم العملاء.
- تحديد القيمة المضافة التي تقدمها الحلول.
- تطوير عروض قيمة مقنعة.

الوحدة الثالثة: تصميم وتقديم الحلول المبتكرة.

- مراحل تصميم الحلول المخصصة.
- استراتيجيات عرض الحلول بطريقة مؤثرة.
- تقديم العروض التقديمية الفعالة.
- بناء دراسات حالة مقنعة.
- إشراك العميل في عملية تصميم الحل.
- التعامل مع الأسئلة الصعبة أثناء العرض.
- تحويل الميزات إلى فوائد وقيم حقيقية للعميل.

الوحدة الرابعة: إدارة الاعتراضات والتفاوض.

- فهم أنواع الاعتراضات الشائعة.
- استراتيجيات التعامل مع الاعتراضات بفعالية.
- تقنيات تحويل الاعتراضات إلى فرص.
- مبادئ التفاوض في المبيعات الاستشارية.
- التفاوض على القيمة وليس السعر.
- بناء سيناريوهات تفاوض رابح-رابح.
- فن الإغلاق الناجح للصفقات.

الوحدة الخامسة: قياس الأداء وبناء العلاقات طويلة الأمد.

- مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات الاستشارية.
- أهمية المتابعة وخدمة ما بعد البيع.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- استراتيجيات تنمية الحسابات الرئيسية.
- استخدام التغذية الراجعة لتحسين الأداء.
- تحويل العملاء إلى سفراء للعلامة التجارية.
- التطوير المستمر لمهارات المبيعات الاستشارية.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن للمبيعات الاستشارية أن تُغير من ديناميكية السوق وتُحدث تحولاً جذرياً في فهم الشركات لاحتياجات عملائها وتلبية تطلعاتهم المستقبلية؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العميق على الجانب الاستشاري للمبيعات، متجاوزةً الأساليب التقليدية للبيع المباشر. إنها تقدم نهجًا أكاديميًا وعمليًا في آن واحد، يُمكن المشاركين من فهم جوهر احتياجات العملاء بدلاً من مجرد الاستجابة لطلباتهم السطحية. ما يميز هذه الدورة هو اعتمادها على أطر عمل مثبتة ومستقاة من أبحاث رائدة في مجال المبيعات الاستشارية، مما يوفر للمتدربين رؤى ثاقبة حول كيفية بناء علاقات قائمة على الثقة والمعرفة. بدلاً من التركيز على أدوات معينة أو برمجيات، تركز الدورة على تطوير العقلية الاستشارية والمهارات التحليلية والتواصلية التي تُمكّن مندوبي المبيعات من أن يصبحوا شركاء استراتيجيين لعملائهم. يتم تسليط الضوء على الأمثلة العملية ودراسات الحالة الواقعية التي تُقدم تحديات حقيقية، مما يُمكن المشاركين من تطبيق المفاهيم النظرية في سياقات عملية وملموسة. كما تُشدد الدورة على أهمية التفكير النقدي والابتكار في تصميم الحلول، مما يُعزز من قدرة المتدربين على تقديم قيمة حقيقية تتجاوز توقعات العملاء. هذا النهج الشامل يُجهز المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة ليس فقط لإبرام الصفقات، بل لبناء شراكات طويلة الأمد تساهم في نمو الأعمال على المدى الطويل.