الدورة التدريبية: المبيعات المعتمدة الدولية - تعزيز مسيرتك المهنية في عالم الأعمال.



30 نوفمبر - 04 ديسمبر 2026
باريس
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL2176_371223

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة منظورًا عميقًا ومبتكرًا حول مبادئ المبيعات المعتمدة، مستعرضةً أحدث النظريات والتطبيقات العملية التي تساهم في بناء فرق مبيعات عالية الأداء وتحقيق أهداف المبيعات الطموحة. ترتكز الدورة على أسس علمية متينة، مستقاة من أبحاث ودراسات أكاديمية عالمية رائدة. على سبيل المثال، تناولت العديد من أعمال الدكتور فيليب كوتلر (Dr. Philip Kotler)، وهو أحد أبرز رواد التسويق والمبيعات الحديثة، أهمية فهم سلوك المستهلك وتطبيق استراتيجيات البيع الفعالة التي تتجاوز مجرد إتمام الصفقات إلى بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. من خلال هذه الدورة، يسعى BIG BEN Training Center إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحليل الأسواق، وتحديد الفرص، وتطوير استراتيجيات بيع مبتكرة تتناسب مع تحديات العصر الرقمي. تتناول الدورة كل جانب من جوانب عملية البيع، بدءًا من اكتشاف الاحتياجات وصولًا إلى التفاوض وإبرام الصفقات، مع التركيز على المبيعات المستدامة والأخلاقية. سيتعلم المشاركون كيفية استخدام تقنيات البيع الحديثة، بما في ذلك البيع الاستشاري والبيع القائم على القيمة، لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة والفعالية في بيئات العمل المتغيرة باستمرار. هذه الدورة هي بوابتك نحو احتراف المبيعات المعتمدة والانتقال بمسيرتك المهنية إلى مستويات جديدة من النجاح والتميز في عالم الأعمال المعاصر.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء المبيعات والتسويق.
- ممثلي المبيعات الميدانية وداخليين.
- المتخصصين في تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- الموظفين الجدد في أقسام المبيعات.
- أي شخص يسعى لتعزيز مهاراته البيعية والارتقاء بمسيرته المهنية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات التكنولوجيا والبرمجيات.
- القطاع المالي والمصرفي.
- شركات التأمين.
- قطاع التجزئة والجملة.
- قطاع الخدمات الاستشارية والتدريب.
- شركات التصنيع والإنتاج.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- القطاعات العقارية والإنشاءات.
- قطاع الرعاية الصحية والأدوية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات.
- إدارة التسويق.
- تطوير الأعمال.
- خدمة العملاء.
- الاستراتيجيات والتخطيط.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم المبادئ الأساسية للمبيعات المعتمدة والاحترافية.
- تطبيق استراتيجيات بيع فعالة تتناسب مع مختلف أنواع العملاء والأسواق.
- تطوير مهارات التفاوض وإبرام الصفقات بنجاح.
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء لضمان الولاء.
- استخدام أدوات وتقنيات البيع الحديثة لتحسين الأداء.
- تحليل بيانات المبيعات لتحديد الفرص وتحسين الخطط المستقبلية.
- التعامل مع اعتراضات العملاء بفعالية وتحويلها إلى فرص.
- تعزيز القدرة على تحقيق أهداف المبيعات وتجاوز التوقعات.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية منهجية متكاملة تجمع بين النظرية والتطبيق العملي، لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تبدأ الدورة بتقديم مفاهيم نظرية شاملة حول المبيعات المعتمدة، مدعومة بأحدث الأبحاث والدراسات في هذا المجال، مما يوفر أساسًا معرفيًا قويًا. ينتقل التركيز بعد ذلك إلى التطبيق العملي من خلال دراسات الحالة الواقعية، حيث يتم تحليل سيناريوهات مبيعات حقيقية ومناقشة أفضل الحلول والاستراتيجيات المتبعة. تتضمن المنهجية أيضًا العمل الجماعي المكثف، مما يتيح للمشاركين فرصة لتبادل الخبرات والأفكار، وتطوير حلول مبتكرة بشكل مشترك. تُعقد جلسات تفاعلية مكثفة تشمل ورش عمل وتمارين عملية ومناقشات مفتوحة، لتشجيع المشاركة النشطة وتنمية المهارات الفردية. يتم تقديم التغذية الراجعة بشكل مستمر وفردي لكل مشارك، سواء من المدربين أو من الزملاء، لمساعدتهم على تحديد نقاط القوة وتحسين الجوانب التي تحتاج إلى تطوير. يضمن هذا النهج الشامل أن يكتسب المشاركون ليس فقط المعرفة النظرية، بل أيضًا المهارات العملية والثقة اللازمة لتطبيق ما تعلموه بفعالية في بيئات العمل الحقيقية، مما يؤهلهم ليكونوا محترفين معتمدين في مجال المبيعات.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس المبيعات المعتمدة.

- مقدمة إلى عالم المبيعات الحديثة.
- مفهوم البيع المعتمد وأهميته في السوق الحالي.
- أخلاقيات البيع والمسؤولية الاجتماعية.
- أنواع العملاء وكيفية فهم احتياجاتهم.
- الفرق بين البيع التقليدي والبيع الاستشاري.
- تحديد أهداف المبيعات ووضع الخطط الفعالة.
- أهمية البحث وجمع المعلومات عن العملاء المحتملين.

الوحدة الثانية: بناء العلاقات والتواصل الفعال.

- فن الاستماع النشط وطرح الأسئلة الذكية.
- بناء الثقة والمصداقية مع العملاء.
- التواصل اللفظي وغير اللفظي في عملية البيع.
- إدارة الانطباع الأول وأهميته.
- بناء شبكات العلاقات المهنية.
- استراتيجيات التواصل مع مختلف الشخصيات.
- تطوير مهارات العرض والإقناع.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات البيع المتقدمة.

- البيع القائم على القيمة: تقديم الحلول لا المنتجات.
- تقنيات البيع عبر الهاتف والبريد الإلكتروني.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في البيع.
- التعامل مع الاعتراضات الشائعة بفعالية.
- استراتيجيات التفاوض الفعال وإبرام الصفقات.
- البيع المتبادل والبيع الإضافي.
- قياس أداء المبيعات وتحليل النتائج.

الوحدة الرابعة: إدارة عملية المبيعات.

- تخطيط عملية البيع من البداية إلى النهاية.
- إدارة الوقت وتنظيم المهام للمندوبين.
- استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM).
- تطوير خطط المبيعات السنوية والربع سنوية.
- تحليل المنافسين وتحديد الميزات التنافسية.
- إدارة فرق المبيعات وتحفيزها.
- حل المشكلات واتخاذ القرارات في المبيعات.

الوحدة الخامسة: التحديات المستقبلية والابتكار في المبيعات.

- تأثير التحول الرقمي على المبيعات.
- الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات في تحسين المبيعات.
- البيع عبر الإنترنت والتجارة الإلكترونية.
- التنبؤ بالمبيعات وتحديد الاتجاهات المستقبلية.
- بناء علامة تجارية شخصية لمندوب المبيعات.
- التعلم المستمر والتطوير المهني في المبيعات.
- الابتكار في تقديم المنتجات والخدمات.

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 المعتمدة أن تسهم في بناء مرونة الأعمال واستدامتها في ظل التحديات الاقتصادية العالمية المتغيرة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بنهجها الشامل والمبتكر الذي يركز على تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحقيق التميز في مجال المبيعات المعتمدة. خلافًا للعديد من الدورات التي قد تركز على جوانب سطحية أو أدوات محددة، تتعمق هذه الدورة في المبادئ الأساسية للمبيعات الاحترافية، مع التركيز على بناء العلاقات المستدامة وفهم عميق لسلوك العميل. نحن نبتعد عن مجرد تقديم "حلول سريعة" أو الاعتماد على أدوات تقنية بحتة، وبدلاً من ذلك، نركز على تنمية القدرات التحليلية والاستراتيجية للمشاركين. على سبيل المثال، بدلاً من مجرد تعليم كيفية استخدام برنامج CRM، فإننا نوضح كيف يمكن لتحليلات البيانات المستخلصة منه أن توجه قرارات البيع الاستراتيجية. كما تتميز الدورة بمحتواها الأكاديمي المتين، المدعوم بأمثلة عملية من واقع السوق، مما يضمن أن يكتسب المتدرب رؤى قيمة قابلة للتطبيق الفوري. يركز التدريب على بناء فهم شامل للمبيعات كعملية متكاملة تتطلب المرونة والتكيف مع المتغيرات المستمرة، مما يجعل الخريجين قادرين على مواجهة التحديات بفعالية وابتكار حلول مستدامة. هذا التركيز على الرؤى العميقة والأمثلة العملية هو ما يميز هذه الدورة ويجعلها استثمارًا حقيقيًا في المستقبل المهني للمشاركين.