الدورة التدريبية: مهارات العرض والإلقاء الاحترافية المتقدمة لمندوبي المبيعات لزيادة التحويلات



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
برلين
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL3665_371776

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة المتخصصة التي تهدف إلى صقل مهارات العرض والإلقاء لمندوبي المبيعات، وهو جانب حيوي لتحقيق النجاح في بيئة الأعمال التنافسية اليوم. ففي عالم يتسارع فيه إيقاع التغيير وتزداد فيه المنافسة، لم يعد مجرد تقديم المنتج كافيًا، بل أصبح فن الإقناع والتأثير هو المفتاح لتحويل الفرص إلى مبيعات حقيقية. هذه الدورة تغوص بعمق في استراتيجيات العرض الفعال وتقنيات الإلقاء المقنع، مستلهمة من أفكار أكاديميين بارزين مثل نانسي دوارتي (Nancy Duarte)، التي تركز على قوة القصص البصرية في إبهار الجمهور وتحقيق الأثر المنشود. ستتعلم خلال هذه الدورة كيفية بناء عروض تقديمية مبيعات احترافية لا تُنسى، وكيفية استخدام لغة الجسد ونبرة الصوت بفاعلية لتعزيز رسالتك. سنغطي أدوات تحويل العروض إلى مبيعات ناجحة، وكيفية التعامل مع أسئلة العملاء الصعبة، بالإضافة إلى استراتيجيات إغلاق الصفقات ببراعة. ستركز الدورة على تعزيز الثقة بالنفس في الإلقاء وبناء علاقات قوية مع العملاء عبر العروض التقديمية، مما يضمن تحقيق أقصى استفادة من كل فرصة بيع. سنستكشف أيضًا كيفية قياس أداء العروض التقديمية، وتحليل الجمهور المستهدف قبل العرض، وكيفية صياغة رسالة المبيعات المؤثرة التي يتردد صداها لدى العملاء المحتملين.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مندوبي المبيعات المبتدئين والمتمرسين الراغبين في تطوير مهاراتهم.
- مديري المبيعات الذين يشرفون على فرق المبيعات.
- أخصائيين تطوير الأعمال الذين يسعون لتعزيز عروضهم.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة الذين يقدمون منتجاتهم أو خدماتهم.
- أي شخص يشارك في تقديم عروض البيع أو إقناعية بشكل دوري.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- صناعة الخدمات المالية والتأمين.
- قطاع العقارات والإنشاءات.
- صناعة السيارات وتجارة التجزئة.
- قطاع الرعاية الصحية والأدوية.
- صناعة السلع الاستهلاكية سريعة التداول (FMCG).
- قطاع التعليم والتدريب.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- القطاعات الاستشارية وخدمات الأعمال.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم المبيعات.
- قسم التسويق وتطوير الأعمال.
- قسم خدمة العملاء.
- قسم التدريب والتطوير.
- الإدارة العليا.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- إعداد عروض تقديمية لطرق البيع احترافية وجذابة.
- استخدام تقنيات الإلقاء المقنع والتأثير على العملاء.
- بناء الثقة والتواصل الفعال مع العملاء المحتملين.
- التعامل مع أسئلة العملاء الصعبة واعتراضاتهم بفاعلية.
- صياغة رسالة المبيعات المؤثرة والمركزة على القيمة.
- استخدام لغة الجسد ونبرة الصوت لتعزيز رسالة المبيعات.
- تطبيق استراتيجيات إغلاق الصفقات بنجاح.
- تحويل العروض التقديمية إلى مبيعات فعلية وزيادة التحويلات.
- قياس وتحسين أداء العروض التقديمية للمبيعات.
- تطوير مهارات التفاوض المتقدمة لمندوبي المبيعات.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة على منهجية تدريبية تفاعلية ومحفزة، تركز على التطبيق العملي للمفاهيم لضمان ترسيخ المهارات. سنستخدم مزيجًا من المحاضرات التوضيحية التي تتناول استراتيجيات العرض الفعال وتقنيات الإلقاء المقنع، بالإضافة إلى دراسات الحالة الواقعية التي تستعرض تحديات المبيعات وكيفية التغلب عليها. سيشارك المتدربون في تمارين جماعية وأنشطة تفاعلية تهدف إلى محاكاة مواقف البيع الحقيقية، مما يتيح لهم ممارسة مهارات العرض والإلقاء المقنع في بيئة آمنة وداعمة. سيتم توفير تغذية راجعة بناءة وفورية على الأداء، مما يساعد المشاركين على تحديد نقاط القوة ومجالات التحسين. سيتم التركيز بشكل خاص على كيفية بناء الثقة من خلال العروض التقديمية، وكيفية استخدام الأدوات البصرية في العروض، وكيفية تحويل العروض إلى مبيعات ناجحة، وذلك لضمان اكتساب مهارات عملية قابلة للتطبيق الفوري في سوق العمل. لن تقتصر الدورة على الجانب النظري، بل ستشمل ورش عمل تطبيقية لتعزيز مهارات التفاوض المتقدمة والتعامل مع اعتراضات العملاء بفاعلية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات العرض والإلقاء المؤثر

- فهم أهمية العرض والإلقاء في عملية المبيعات.
- أنواع العروض التقديمية في سياق المبيعات.
- بناء الثقة بالنفس والتغلب على الخوف من التحدث أمام الجمهور.
- تحليل الجمهور المستهدف وتكييف الرسالة.
- تحديد أهداف العرض التقديمي بوضوح.
- هيكلة العرض التقديمي بطريقة منطقية وجذابة.
- استخدام المقدمات والخواتيم الفعالة لجذب الانتباه.

الوحدة الثانية: تصميم العروض التقديمية الاحترافية

- أسس تصميم الشرائح البصرية الجذابة.
- استخدام الصور والرسوم البيانية بفاعلية.
- اختيار الألوان والخطوط المناسبة.
- تجنب الأخطاء الشائعة في تصميم العروض.
- استخدام الأدوات والبرامج المساعدة في التصميم.
- كيفية دمج البيانات والإحصائيات بشكل مقنع.
- التركيز على الرسالة الأساسية في كل شريحة.

الوحدة الثالثة: فن الإلقاء المقنع ولغة الجسد

- التحكم في نبرة الصوت وسرعة الإلقاء ووضوح النطق.
- استخدام الوقفات الصامتة وتغيير الإيقاع.
- لغة الجسد الفعالة: الوقفة، الإيماءات، التواصل البصري.
- كيفية استخدام الحركة على المسرح أو في مساحة العرض.
- بناء العلاقة (Rapport) مع الجمهور.
- مهارات الاستماع الفعال والتفاعل مع الجمهور.
- التحلي بالمرونة والتكيف مع ردود فعل الجمهور.

الوحدة الرابعة: استراتيجيات المبيعات المتقدمة في العرض

- صياغة رسالة المبيعات المؤثرة والمحفزة.
- التركيز على القيمة بدلاً من الميزات.
- تقديم قصص نجاح مقنعة ودراسات حالة.
- التعامل مع أسئلة العملاء الصعبة بذكاء.
- استراتيجيات التعامل مع الاعتراضات الشائعة.
- تقنيات الإقناع النفسي في المبيعات.
- تحفيز العملاء على اتخاذ قرار الشراء.

الوحدة الخامسة: إغلاق الصفقات وتحسين الأداء

- أنواع إغلاق الصفقات وكيفية اختيار الأنسب.
- تقنيات إغلاق الصفقات ببراعة واحترافية.
- المتابعة الفعالة بعد العرض.
- قياس أداء العروض التقديمية وتحديد مؤشرات النجاح.
- تحليل البيانات لتحسين العروض المستقبلية.
- التدريب المستمر والتطوير الذاتي لمهارات العرض.
- استراتيجيات التفاوض المتقدمة لزيادة الأرباح.

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 لمندوب المبيعات أن يحول الاعتراض على السعر من عقبة إلى فرصة لتعزيز قيمة العرض وخدمة العميل؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة بتركيزها العملي والمكثف على الجوانب التطبيقية لمهارات العرض والإلقاء في سياق المبيعات، حيث لا تكتفي بتقديم المفاهيم النظرية، بل تتجاوزها إلى تزويد المتدربين برؤى عميقة وأمثلة عملية مستقاة من واقع السوق. نحن نركز على كيفية تحويل هذه المهارات إلى نتائج مبيعات ملموسة، بدءًا من تحليل الجمهور المستهدف وصولًا إلى إغلاق الصفقة بنجاح. الدورة تركز على استراتيجيات الإقناع التي تتجاوز مجرد تقديم المنتج، وكيفية بناء الثقة مع العميل من خلال لغة الجسد ونبرة الصوت، وكيفية التعامل مع اعتراضات العملاء بفاعلية. سنستكشف أيضًا تقنيات صياغة رسالة المبيعات المؤثرة التي resonated مع العملاء، وكيفية استخدام القصص ودراسات الحالة لتعزيز المصداقية. الجانب الأكاديمي للدورة يضمن أن المفاهيم المقدمة تستند إلى أفضل الممارسات والأبحاث في مجالي المبيعات والتواصل، مما يمنح المتدربين فهمًا شاملًا وعميقًا للآليات التي تحرك سلوك الشراء.