الدورة التدريبية: استراتيجيات تحويل الاعتراضات إلى فرص - فن التأثير والإقناع في المبيعات وخدمة العملاء



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
كوالالمبور
5200 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL8457_370780

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة التدريبية المتعمقة رؤى شاملة واستراتيجيات عملية للتعامل مع الاعتراضات الشائعة وتحويل الرفض إلى فرص حقيقية لتعزيز العلاقات وتحقيق الأهداف. في بيئة الأعمال التنافسية اليوم، أصبحت القدرة على إدارة اعتراضات العملاء بفاعلية ليست مجرد مهارة إضافية، بل هي ضرورة قصوى للنجاح والاستدامة. تستكشف الدورة الأبعاد النفسية والسلوكية الكامنة وراء اعتراضات العملاء، مما يمكن المشاركين من فهم الدوافع الحقيقية وراء الرفض وتطوير استجابات مدروسة ومقنعة. يتلقى المتدربون تدريبًا مكثفًا على تقنيات التفاوض المتقدمة، وبناء الثقة، واستخدام لغة الجسد بفاعلية، وصياغة الرسائل المقنعة. نحن نؤمن بأن كل اعتراض هو فرصة كامنة لإثبات القيمة وبناء علاقات أقوى مع العملاء. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة المصممة لتمكين المحترفين من تجاوز العقبات وتحويل التحديات إلى إنجازات. تستند المنهجية إلى أحدث الأبحاث في علم النفس السلوكي والمبيعات، مستوحاة من أعمال أكاديميين بارزين مثل البروفيسور دانيال كانيمان (Daniel Kahneman) في مجال اتخاذ القرار البشري، والتي تؤكد على أهمية فهم العقل البشري في عمليات الإقناع والتأثير. ستمنح هذه الدورة المشاركين الأدوات والتقنيات اللازمة لتحويل المواقف الصعبة إلى نجاحات ملموسة، مما يعزز من كفاءتهم ويضيف قيمة استراتيجية لمؤسساتهم.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو المبيعات وممثلو المبيعات.
- مديرو خدمة العملاء وموظفو خدمة العملاء.
- أخصائيو تطوير الأعمال والتسويق.
- أصحاب الأعمال الحرة ورواد الأعمال.
- أي شخص يتعامل بشكل مباشر مع العملاء ويواجه اعتراضات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الخدمات المالية والبنوك.
- التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.
- العقارات والضيافة.
- الرعاية الصحية والمستحضرات الدوائية.
- قطاع السيارات.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- قطاعات الخدمات المهنية والاستشارية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارات المبيعات.
- إدارات خدمة العملاء.
- إدارات التسويق.
- إدارات تطوير الأعمال.
- إدارات العلاقات العامة.
- الإدارات التدريبية والتطويرية.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحديد أنواع الاعتراضات الشائعة وتحليل دوافعها الأساسية.
- تطبيق استراتيجيات فعالة لتحويل الرفض إلى فرص للبيع.
- استخدام تقنيات التفاوض المتقدمة للوصول إلى اتفاقات مرضية.
- بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء حتى في ظل الاعتراضات.
- تعزيز مهارات الاستماع الفعال والتعاطف لفهم احتياجات العميل.
- تطوير القدرة على تقديم حلول مبتكرة ومخصصة للاعتراضات الصعبة.
- تحسين تجربة العملاء وزيادة رضاهم من خلال التعامل الإيجابي.
- زيادة معدلات التحويل وإغلاق الصفقات بفاعلية.
- تنمية المهارات السلوكية اللازمة للتأثير والإقناع.
- التعامل مع اعتراضات الأسعار والجودة بكفاءة.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه الدورة منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة تركز على التطبيق العملي للمفاهيم والاستراتيجيات. تتضمن المنهجية مزيجًا من المحاضرات التفاعلية التي تقدم الأطر النظرية وأحدث الأبحاث في مجال التعامل مع الاعتراضات، بالإضافة إلى ورش عمل مكثفة تتيح للمشاركين ممارسة المهارات المكتسبة في بيئة محاكاة واقعية. يتم التركيز بشكل خاص على دراسات الحالة الفعلية، حيث يتم تحليل سيناريوهات مختلفة للاعتراضات وكيفية التعامل معها بنجاح، مما يوفر رؤى عملية قابلة للتطبيق الفوري. يشجع التدريب على العمل الجماعي وتبادل الخبرات بين المشاركين، مما يثري النقاش ويوفر منظورات متعددة لحل المشكلات. كما تتضمن الدورة جلسات تفاعلية وتمارين لعب الأدوار، مما يمنح المتدربين فرصة لتطبيق تقنيات تحويل الرفض إلى فرص في مواقف مختلفة وتلقي تغذية راجعة فورية وموجهة من المدربين الخبراء. يتم استخدام الكلمات المفتاحية ومحركات البحث في تصميم المواد لضمان أقصى فائدة للمشاركين.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: فهم الاعتراضات وسيكولوجية العميل المعترض.

- مقدمة إلى عالم الاعتراضات: الأسباب والدوافع.
- أنواع الاعتراضات الشائعة: اعتراضات السعر، الجودة، الحاجة.
- سيكولوجية العميل المعترض: فهم الدوافع الخفية.
- أهمية الاستماع الفعال في كشف الاعتراضات الحقيقية.
- التمييز بين الاعتراضات الحقيقية والمخاوف الكامنة.
- تأثير الانطباع الأول على رد فعل العميل.
- دور العواطف في عملية الاعتراض.

الوحدة الثانية: تقنيات الاستجابة الفعالة للاعتراضات.

- تقنيات الاستجابة الفورية للاعتراضات.
- استخدام الصمت الاستراتيجي في التعامل مع الاعتراضات.
- صياغة الردود المقنعة والموجهة.
- التعامل مع الاعتراضات العدوانية أو غير المنطقية.
- تحويل الاعتراضات إلى أسئلة استكشافية.
- تقديم القيمة المضافة كاستجابة للاعتراضات.
- التغلب على مقاومة العميل للمناقشة.

الوحدة الثالثة: فن التفاوض والإقناع في مواجهة الرفض.

- أساسيات التفاوض الفعال في سياق المبيعات.
- استراتيجيات التفاوض المربح للطرفين.
- مهارات الإقناع والتأثير: بناء الحجج المنطقية.
- دور لغة الجسد في تعزيز عملية الإقناع.
- تحديد نقاط الضغط وتقديم البدائل.
- التعامل مع المماطلة وطلبات التفكير.
- بناء الثقة والمصداقية كعناصر للإقناع.

الوحدة الرابعة: تحويل الرفض إلى فرص وبناء العلاقات.

- استغلال الاعتراضات كفرص لتعزيز العلاقة.
- تحديد احتياجات العميل الخفية من خلال الاعتراضات.
- تقديم حلول مخصصة تلبي اعتراضات العميل.
- التعامل مع سيناريوهات الرفض المتكرر.
- تطوير استراتيجيات المتابعة الفعالة.
- تحسين تجربة العميل بعد التعامل مع الاعتراض.
- قياس نجاح تحويل الرفض إلى فرص.

الوحدة الخامسة: تطبيقات عملية وورش عمل متقدمة.

- دراسات حالة واقعية في إدارة الاعتراضات.
- تمارين لعب الأدوار: سيناريوهات محاكاة حية.
- تحليل الأداء وتقديم التغذية الراجعة.
- تطوير خطة عمل شخصية لإدارة الاعتراضات.
- ورشة عمل: بناء قائمة بالاعتراضات الشائعة والردود المثالية.
- مراجعة وتلخيص المفاهيم الرئيسية.
- جلسة أسئلة وأجوبة مفتوحة.

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 للاعتراضات التي تبدو وكأنها عقبات أن تكشف عن فرص غير متوقعة للابتكار وتطوير المنتجات أو الخدمات، إذا تم تحليلها بعمق وتفهم دوافعها الحقيقية؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة بتركيزها العميق على فهم سيكولوجية العميل والتعامل مع الاعتراضات ليس كمشكلة، بل كفرصة. بخلاف الدورات التقليدية التي تقدم حلولاً سطحية، توفر هذه الدورة رؤى أكاديمية وعملية متقدمة في فن التأثير والإقناع، مستنيرة بمفاهيم مثل الاقتصاد السلوكي وعلم النفس المعرفي. نركز على تمكين المشاركين من تطوير مهارات تحليلية تمكنهم من فهم الأسباب الجذرية للاعتراضات، بدلاً من مجرد تقديم ردود جاهزة. تعتمد المنهجية على دراسات حالة متعمقة وتمارين تفاعلية تحاكي سيناريوهات واقعية معقدة، مما يضمن اكتساب المشاركين لمهارات قابلة للتطبيق الفوري. نحن لا نقدم فقط أدوات، بل نغرس منهجية تفكير استراتيجية تمكنهم من تحويل أي رفض إلى فرصة لتعزيز العلاقة مع العميل وتحقيق الأهداف المرجوة، مما يجعل هذه الدورة تجربة تعليمية وتحويلية فريدة من نوعها.