

A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram illustrating a process flow from 'GOAL' to 'STRATEGY' to 'ANALYSIS'. A pie chart is also visible, divided into three segments labeled 15%, 45%, and 25%. The people are dressed casually, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير





دورة: فن البيع وكيفية اقناع العميل

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-776	الكويت (الكويت)	فاعة فندقية	2026-02-22	2026-02-26	€ 3450	25 العربية -

الهدف العام من الدورة التدريبية

- تزود المتربين بأحدث الأساليب العلمية المتبعة في مجالات البيع
- تنمية مهاراتهم في التعامل مع العملاء وتحقيق الصفقات البيعية المستهدفة .

المشاركون المستهدفون من الدورة التدريبية

- رؤساء الأقسام والأخصائيون العاملون في إدارات التسويق والبيع .

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- السلوك الشرائي وسيكولوجية البيع .
- مهارات الاختيار بين الأساليب المختلفة .
- البحث والتحري عن العملاء المرتقبين .
- تحليل السوق وتحديد قطاعاته .
- أنواع العملاء وكيفية التعامل معهم
- تنمية مهارات الاتصال .
- التخطيط للزيارة البيعية .
- افتتاح الحديث البيعى
- عرض المنتجات (الخدمات) .
- مداخل العرض البيعى



- الاعتراضات البيعية .
- الشخصية البيعية المتكاملة
- كيف تقيّم نفسك كرجل بيع ؟
- خطوات العمل البيعى .
- معلومات ومعدات رجل البيع .
- أساليب وأنواع وطرق البيع .
- التفكير الابتكاري .



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد 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 بعرض تقديمي (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 خصيصاً 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 الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermansgatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden