



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: مفاهيم ومهارات التفاوض البيعي

عدد الساعات	السعر	النهاية	البداية	الفندق	المدينة	الكود
	€ 5450	2025-01-31	2025-01-27	قاعة فندقية	هونغ كونغ	MCC-768

### أهداف الدورة التدريبية:

- مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض والأسس العلمية والتطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب إتباعها لنجاح المفاوضات
- تزويد المشاركين بمهارات فهم السلوك الإنساني وتحليل العلاقات القيادية التفاوضية وكيفية الإعداد النفسي للتفاوض والتخطيط لعمليات التفاوض .
- التعرف على طبيعة عملية التفاوض في مجال البيع
- تحديد مراحل عملية التفاوض البيعي
- التدريب على مهارات أساسية للنجاح في التفاوض
- تنمية القدرات التفاوضية والسيطرة على مجريات عملية التفاوض
- تهيئة المشارك للتعامل مع مشاكل التفاوض البيعي
- كسب ثقة العميل في وقت قصير
- مناقشة مراحل التخطيط للمقابلات البيعية وكيفية التفاوض
- ادراك المصادر الاربعة لقوة المفاوض
- التعرف على كيفية احتواء أساليب وتكتيكات الطرف الآخر
- تطبيق كيفية التعامل بفاعلية مع الأنماط الرئيسية لشخصية المفاوض
- التغلب على معوقات التفاوض البيعي وكيفية الحصول على صفقة

### المشاركون في الدورة التدريبية



- مندوبو المبيعات.
- محترفو المبيعات.
- مديرو المبيعات.
- مهندسو المبيعات.
- كل من يعمل في أحد جوانب البيع.
- كل من يساعد في نشاطات البيع .
- كل من يساند موظفي المبيعات في عملهم.

## محتويات الدورة التدريبية

- الاتجاهات والمفاهيم الحديثة في مجال التسويق والبيع.
- طبيعة وأهمية التسويق والعوامل المؤثرة في تنفيذها.
- مهارات التفاوض والتعامل مع المواقف البيعية.
- أساسيات وطبيعة عملية التفاوض ومقوماتها
- مفهوم ومتطلبات التفاوض البيعي
- خصائص ومهارات المفاوض الفعال .
- الإعداد للقاء البيعي و المعلومات الواجب توافرها لدى البائع أو مؤدي الخدمة قبل اللقاء البيعي.
- تنفيذ اللقاء البيعي وكيفية تطبيق قاعدة المثلث الذهبي.
- التخطيط لعملية التفاوض



نصائح هامة للبائع المستشار

تصميم وتوصيل قيمة اكبر للعميل

المصادر الاربعة لقوة المفاوض

الاستراتيجيات المختلفة للأقناع

الشخصية والسلوك التفاوضي

المهارات السلوكية وأثرها على التفاوض :

- العلاقات التبادلية .
- مهارات الاتصال .
- تنمية مهارات الإنصات وفن إدارة الحديث البيعي.
- الإعداد النفسي للتفاوض .
- تحليل المصالح والمواقف وابتكار الحلول والبدائل .
- نظم المعلومات التفاوضية .
- التأثير والإقناع والقدرة على التحفيز والعمل في فريق .
- مهارات تجنب الرفض والاعتراض .
- معالجة الاعتراضات وفق توجيه الأسئلة .
- مهارات التعامل مع الآخرين وكيفية مواجهة اعتراضات العملاء.
- قياس فاعلية الاتصال في اتجاه واحد وفي اتجاهين

أساليب وتكتيكات الطرف المقابل

تحقيق الاتفاق



خدمات ما بعد البيع وعلاقتها بإدارة الجودة الشاملة.

تقييم وختام الدورة



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

- **المحاضرات النظرية:**
  - نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.
- **التقييم العلمي:**
  - نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.
- **العصف الذهني والتفاعل:**
  - نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.
- **الحالات العملية:**
  - نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.
- **التقييم النهائي:**
  - التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.
- **المواد التعليمية:**
  - يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي وأجهزة الفلاش ميموري
- **تقارير الحضور والنتائج:**
  - نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.
- **المحترفين والخبراء:**
  - يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدربين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- **شهادة اتمام مهنية:**
  - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.
- **أوقات البرامج:**
  - تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، وتتضمن فترات استراحة لتناول القهوة خلال المحاضرات.



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden