

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 the relationship between Strategy, Goal, and Analysis. A pie chart is also visible. The word "STRATEGY" is written in large, bold, red capital letters at the top. To its left, the word "GOAL" is written in green. Below "STRATEGY", the word "ANALYSIS" is written in yellow. A pie chart is divided into three segments: one labeled "45%", another labeled "25%", and a third labeled "15%".

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير





دورة: إستراتيجيات وتقنيات ومفاهيم البيع الذكي لموظفي المبيعات المحترف

ال코드	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	لغة الدورة - الساعات	السعر
MCC-775	دبي (إمارات)	فأاعة فندقية	2025-12-22	2025-12-26	العربية - 25	€ 3450

تعريف الدورة التدريبية

دورة متقدمة تتناول أهم العلوم والفنون وخطوات ومهارات البيع الذكي الحديث وطرق التعامل مع اعترافات ورفض العملاء بأسلوب ذكي وكشف العديد من الاسرار البيعية الحديثة وقوانين البيع الذكي وأنواعه وخطوات زيادة المبيعات بأساليب حديثة وبجهد أقل وتعرف المتدرب/ المشارك بقواعد اللعبة الحديثة في مجال البيع والمبيعات وبأسلوب ذكي كما تتطرق لطرق تطبيق بعض المهارات البيعية الحديثة بالإضافة إلى العديد من الأمثلة الواقعية مع التعريف بمهارات البيع الذكي السبعة والتي غيرت الكثير في عالم البيع والمبيعات بالإضافة إلى سيكولوجية البيع والمبيعات الحديثة .

أهداف الدورة التدريبية

- تنمية وتطوير قدرات المتدربين وزيادة كفاءتهم ومهاراتهم في مفاهيم البيع الذكي وفن طرح الأسئلة والاستماع وطرق التواصل الحديثة ولغة الجسد وايضاً أنواع ونماذج البيع المختلفة
- رفع كفاءة المتدربين ومساندتهم على تحقيق أقصى عائد بيعي ممكن
- تعريف المتدربين بأهم النظريات العلمية والعملية لهم وتحليل سلوك العميل الزبون الأسواق وأحدث الطرق لبناء قائمة عملاء زبائن متكاملة مدى الحياة مع طرق استخدام بيع الادارة الذاتية
- ادراك المتدرب لأداة اتخاذ وصنع القرار الشرائي من قبل العميل الزبون والحواس البيعية المستخدمة في العملية البيعية
- استخدام تقنية ومعادلة ارضاء العميل الزبون والحصول على ولائه والكشف عن احتياجاته وموانع الشراء



وطرق التعامل معها

- اكتساب المتدربين المهارات الرئيسية للتعامل مع اعترافات - رفض - شكاوى العملاء الزبائن وخاصة اعترافات ورفض وشكاوى السعر
- التعريف بالعروض البيعية وخطوات بدء وانهاء العملية البيعية بنجاح والبيع من خلال الهاتف
- اكتساب فن الاتصال والتواصل والتفاوض الفعال مع العملاء الزبائن السوق المديرين وزملاه العمل
- التعرف على الأنماط والأنواع المختلفة للعملاء وكيفية التعامل معهم وجهاً لوجه وعلى الهاتف
- تعريف المتدربين بأحدث الطرق والأساليب لتحسين خدمة العميل الزبون وكسب ولائه والتعرف على صناع القرار الشرائي وكيفية التعامل معهم وجذبهم وفتح منافذ بيع جديدة وكيفية البيع لعملاء المنافسين
- التطوير والتحسين المستمر لذات مسؤولي المبيعات وما يترتب على ذلك من تطور في عملية البيع
- التعرف على بيع الادارة الذاتية والمهارات السبعة والخطوات الثلاثة للوصول الى درجة الاحتراف البيعي بالإضافة الى تطوير طريقة تفكير مسئول البيع واستخدام افضل طرق البرمجة العصبية للتحكم في عملية البيع وطرق اتمامها بفعالية

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

- موظفي التسويق والبيع والمبيعات في الشركات والمؤسسات والمشاريع .
- موظفي العلاقات العامة في القاطع الخاص والعام.
- المدراء ورؤساء الأقسام في القاطع الخاص والعام.
- موظفي العمل التطوعي والخيري.
- مسؤولي المبيعات.
- موظفي الاستقبال وخدمة الجمهور- الأشخاص المهتمين بالدخول إلى عالم البيع والمبيعات.
- الطلاب الراغبين في تعلم المهارات الحديثة في عالم البيع والمبيعات بغض النظر عن تخصصاتهم .

المحتويات العلمية للدورة التدريبية



المهارات السبعة ومعادلة التفكير

- أتيكيت البيع والمبيعات الحديثة
- طرق تقديم النفس ومعادلة AIDA لجذب العميل
- معادلة تطوير الذات للبائع الذكي BSA لتحسين الأداء
- الفرق بين السلوك والأسلوب ؟
- معادلة التفكير الصحيح لمسؤول التسويق والبيع والمبيعات
- مهبطات البيع الثلاثة وأسباب فشل ونجاح مسؤولي البيع والمبيعات وكيفية القضاء على أشباح البيع؟
- المهارات السبعة لمسؤولي البيع والمبيعات لزيادة المبيعات وتطوير الأداء
 - مهارة الكلمات السلبية والإيجابية في البيع
 - مهارة فن طرح الأسئلة وأنواع الأسئلة
 - مهارة الاستماع
 - وفن التفاوض
 - فنون الاتصال
- مهارة البرمجة العصبية دائرة إستراتيجية NLP و لغة الجسد نبرات الصوت طريقة الكلام وانتقاء الكلمات المناسبة واستخدام الحواس الثلاثة في العملية البيعية

فن خدمة العملاء وكل ما يتعلق بالعميل والزبون والمستهلك

- التعريف بالعواطف الرئيسية التي تدفع للشراء وعلامات الشراء ؟
- الحاجات الأربع للمشترين وكيفية التعامل معها والفرق بين العميل الزبون المستهلك؟
- أنواع العملاء وصناع القرار الشرائي وكيفية مواجهتهم والتعامل معهم ؟
- أنواع مخاوف وتردد العميل من اتخاذ القرار الشرائي ؟
- فن العروض التقديمية للمبيعات
- خطوات بدء وإناء العملية البيعية واستراتيجية SAB للبيع الاستشاري وما بعد العملية البيعية ؟
- طرق الرد على اعتراضات العملاء وكيفية التعامل مع الاعتراض على السعر وفق استراتيجية LSCPA البيع



الاستشاري واستخدام أسئلة تساعد على تقديم السعر الملائم ؟

- مصادر الحصول على عملاء جدد وطرق جذبهم وكيفية المحافظة على العملاء الدائمين وتنميتهم وزيادة حجم المبيعات من خلالهم وطرق تقسيم قوائم العملاء وخدمة ما بعد البيع ؟

قواعد وأنواع البيع والبيع الإلكتروني من خلال وسائل التكنولوجيا الحديثة وأهم مصطلحات اللغة الإنجليزية في عالم البيع والمبيعات ؟

- الجوال ورسائل SMS - الشبكة العنكبوتية الانترنت - موقع الشركة الإلكتروني - البريد الإلكتروني -
مجلة الشركة

قواعد وأنواع البيع والمديونيات وماهية الميزة المتمفردة ”وكيفية البيع لعميل المنافس .

مفهوم البيع من خلال الهاتف واستخدام الكلمات العشرة السحرية والكلمات الإيجابية ؟

المبادئ الخمسة لتحقيق النجاح في عالم البيع والمبيعات؟

إدارة الوقت ومتابعة حركة السير لمسؤولي البيع والمبيعات وأهم مصطلحات اللغة الإنجليزية المستخدمة في عالم البيع والمبيعات؟

طرق إعداد خطة بيع يومية مختصرة لمسؤولي البيع والمبيعات؟



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