ENGLISH
PROFESSIONAL CERTIFICATION PREPARATION IN ENGLISH
ENGLISH
ENGLISH

الأكاديمية الاسكندنافية
للتدريب والتطوير

دورة: التحضير شهادة محترف أعمال معتمد في المبيعات (CBP)

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
PCC-1373	الغردقة (مصر)	قاعة فندقية	2026-10-04	2026-10-08	€ 3950	العربية ـ 25

المقدمة العامة للدورة التدريبية:

تُعد شهادة "محترف أعمال معتمد في المبيعات" (CBP - Certified Business Professional in Sales) من الشهادات العالمية المرموقة في مجال المبيعات. تهدف الدورة إلى تجهيز المشاركين بالمهارات والمعرفة اللازمة لتحقيق النجاح في مجال المبيعات، مع التركيز على استراتيجيات البيع الفعّالة، وفهم احتياجات العملاء، وتعزيز أداء الفرق المبيعاتية. هذه الدورة ستساعد المشاركين على تطوير استراتيجيات مبيعات ناجحة وتنمية مهاراتهم في التعامل مع العملاء وزيادة المبيعات.

الأهداف العامة للدورة التدريبية:

بعد إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الأساسيات والمفاهيم الأساسية في المبيعات.
- تطوير مهارات البيع الفعّالة والتواصل مع العملاء.
- تحديد احتياجات العملاء وتحقيق رغباتهم بطرق مبتكرة.
- استخدام استراتيجيات البيع المختلفة لزيادة الفعالية.
- إدارة عملية البيع من البداية حتى إغلاق الصفقة.
- التحضير لاجتياز امتحان CBP في المبيعات بنجاح.

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية:

- محترفو المبيعات الراغبون في تعزيز مهاراتهم.
- مدراء المبيعات الذين يرغبون في تحسين استراتيجيات البيع داخل فرقهم.
- المتخصصون في خدمة العملاء والمبيعات الذين يسعون لتطوير مهاراتهم.
- الموظفون الجدد في مجال المبيعات أو من يرغبون في الدخول في هذا المجال.
- أي شخص مهتم بتحقيق التفوق في مجال المبيعات.

منهجية التدريب:

- محاضرات تفاعلية تعتمد على أحدث الأساليب في استراتيجيات البيع.
- دراسات حالة عملية لحل مشكلات مبيعات حقيقية.
- تمارين عملية لتطوير مهارات التفاوض والتواصل مع العملاء.
- ورش عمل حول كيفية استخدام استراتيجيات مبيعات متقدمة.
- اختبارات محاكاة للاختبار النهائي.

مخرجات التدريب:

- فهم شامل لاستراتيجيات المبيعات وأفضل ممارسات البيع.
- القدرة على التواصل الفعّال مع العملاء وفهم احتياجاتهم.
- تطوير مهارات التفاوض والإغلاق الفعّال للصفقات.
- القدرة على إدارة عملية البيع من البداية إلى النهاية.
- الاستعداد لاجتياز اختبار CBP في المبيعات.
- شهادة إتمام الدورة التأهيلية.

يُوصى بالدراسة لمدة 100 إلى 150 ساعة للتحضير لاختبار CBP. توفر الدورة جميع الأدوات والمعرفة اللازمة،

ولكن النجاح يتطلب التزامًا بالدراسة الذاتية وتحليل الحالات العملية في المبيعات.

إخلاء مسؤولية

- هذه الدورة هي برنامج تحضيري يهدف إلى مساعدة المشاركين في فهم المفاهيم والمهارات الأساسية المطلوبة لفهم متطلبات الاختبار فقط و إلى دعم المشاركين في استعدادهم للاختبار دون ضمان اجتيازه
- يجب على المشاركين التسجيل في الاختبار الرسمي عبر الجهة المانحة للشهادة للحصول على الاعتماد الرسمي.
- جميع المواد التدريبية والاختبارات التجريبية في هذه الدورة مخصصة لأغراض تدريبية فقط ولا تحتوي على أسئلة الامتحان الفعلية او اي مواد لها حقوق ملكية .
- هذه الدورة ليست بديلاً عن المواد الرسمية المعتمدة من الجهة المانحة للشهادة، وإنما تهدف إلى توفير تدريب تحضيري لدعم المتدربين في استعدادهم للاختبار

مخطط الدورة التفصيلي:

اليوم الأول: مقدمة في المبيعات واستراتيجياتها

- تعريف المبيعات وأهمية دورها في نجاح الأعمال.
- مكونات عملية المبيعات الفعّالة.
- مراحل عملية البيع: من تحديد العملاء المحتملين إلى إغلاق الصفقة.
- تحليل السوق والمنافسين وكيفية التميز عنهم.

اليوم الثاني: فهم احتياجات العملاء والتواصل الفعّال

- كيفية تحديد احتياجات العملاء وفهم رغباتهم.
- مهارات الاستماع الفعّال والتواصل مع العملاء.
- تقنيات الاستجواب والاتصال الفعّال لجمع المعلومات.

- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

اليوم الثالث: استراتيجيات المبيعات المتقدمة

- استراتيجيات البيع المباشر وغير المباشر.
- البيع عبر الهاتف والبيع عبر الإنترنت.
- تقنيات البيع الاستشاري وكيفية تخصيص الحلول للعملاء.
- استخدام أداة تحليل القيمة في البيع.

اليوم الرابع: التفاوض والإغلاق الفعّال للصفقات

- فن التفاوض في المبيعات وكيفية التعامل مع الاعتراضات.
- استراتيجيات إغلاق الصفقة بنجاح.
- تحليل نتائج البيع وتحسين أساليب البيع.
- استراتيجيات لزيادة المبيعات المستمرة من العملاء الحاليين.

اليوم الخامس: التحضير لاجتياز اختبار CBP في المبيعات

- استعراض أسئلة الاختبار المحتملة.
- مراجعة شاملة لما تم تعلمه في الدورة.
- اختبارات محاكاة للاختبار النهائي.
- نصائح وإرشادات لاجتياز الاختبار بنجاح.

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 بعروض تقديمية (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 خصيصًا 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 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

SCANDINAVIAN
ACADEMY
الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير
English Courses +46700414979
Arabic Courses +46700414959
+46114759991
scandinavianacademy.net
info@scandinavianacademy.net
Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden