



دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

دورة: فن البيع وكيفية اقناع العميل

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	عدد الساعات	السعر
776	فلورنسا (إيطاليا)	قاعة فندقية	2026-08-17	2026-08-21	25	EUR 5450

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 البيعي
- عرض المنتجات (الخدمات) .
- مداخل العرض البيعي
- الاعتراضات البيعية .
- الشخصية البيعية المتكاملة
- كيف تقيّم نفسك كرجل بيع ؟
- خطوات العمل البيعي .
- 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 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 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 :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.