البروشور التعريفي للدورة

مهارات البيع الاحترافي

دورة تأسيسية تبني لدى المشارك مراحل عملية البيع كاملة، من التحضير للمقابلة الأولى وطرح الأسئلة الصحيحة إلى معالجة الاعتراضات وإغلاق الصفقة.

الكود	HT-MKT-101
التصنيف	المبيعات والتسويق
المدة	أسبوع واحد
المستوى	مبتدئ
المدينة	دبي

مقدمة

يظن كثير من المبتدئين أن البيع موهبة في الإقناع والكلام، بينما يقوم البيع الناجح في الحقيقة على الإصغاء وفهم احتياج العميل قبل الحديث عن المنتج، وعلى خطوات منظمة يمكن تعلمها وإتقانها.

الأهداف

- فهم مراحل عملية البيع ودور البائع في كل مرحلة
- التحضير لمقابلة العميل وتحديد هدف واضح لكل لقاء
- طرح أسئلة استكشافية تكشف احتياجات العميل ودوافعه
- عرض المنتج أو الخدمة بلغة المنافع لا الخصائص
- معالجة الاعتراضات وطلب قرار الشراء بثقة ولباقة

لمن هذه الدورة

- مندوبو المبيعات الجدد وحديثو التعيين
- موظفو خدمة العملاء المنتقلون إلى أدوار بيعية
- موظفو صالات العرض والفروع
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة

المهارات التي ستكتسبها

- الأسئلة الاستكشافية
- الإصغاء النشط للعميل
- عرض المنافع
- معالجة الاعتراضات

مخرجات التعلم

- إعداد خطة مقابلة بيع تتضمن الهدف والأسئلة والخطوة التالية
- صياغة مجموعة أسئلة استكشافية لمنتج أو خدمة من واقع العمل
- تحويل خمس خصائص لمنتج إلى منافع مرتبطة باحتياجات العميل
- الرد على الاعتراضات الأكثر شيوعاً في مجال عمل المشارك

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات البيع الاحترافي

- مراحل عملية البيع من البحث عن العميل حتى المتابعة
- صفات البائع الناجح وأخطاء المبتدئين الشائعة

- فهم عملية الشراء من وجهة نظر العميل

اليوم الثاني: البحث عن العملاء والتحضير للقاء

- مصادر العملاء المحتملين وتأهيلهم المبدئي
- البحث المسبق عن العميل وتحديد هدف المقابلة
- الانطباع الأول وافتتاح المقابلة وبناء الألفة

اليوم الثالث: اكتشاف الاحتياج

- التوازن بين الأسئلة المفتوحة والمغلقة خلال مقابلة البيع
- التدرج في الأسئلة من الوضع الحالي إلى أثر المشكلة
- الإصغاء النشط وتلخيص ما قاله العميل

اليوم الرابع: العرض ومعالجة الاعتراضات

- ربط الخصائص بالمنافع وبالاحتياج المكتشف
- أنواع الاعتراضات وخطوات التعامل معها
- الحديث عن السعر دون تقديم خصم متسرع

اليوم الخامس: الإغلاق والمتابعة

- إشارات الاستعداد للشراء وطرق طلب الالتزام
- المتابعة بعد البيع وطلب الإحالات
- مشروع تطبيقي: مقابلة بيع كاملة لمنتج المشارك تُقيَّم ببطاقة ملاحظة

منهجية التدريب

مقابلات بيع مصورة تُراجع لقطاتها مع المدرب
تمارين ثنائية يتبادل فيها المشاركون دوري البائع والعميل
بناء بنك اعتراضات جماعي وصياغة الردود عليه
بطاقات ملاحظة لتقييم كل مرحلة من مراحل المقابلة

الشهادة

يحصل المشارك على شهادة حضور من Harbor Training Center عند إتمام الدورة.

المواعيد القادمة

المدينة	الموعد	اللغة	الرسوم
دبي	22 – 26 فبراير 2027	EN	EUR 4,500
دبي	23 – 27 أغسطس 2027	AR	EUR 4,500

الرسوم للمشارك الواحد.

تواصل معنا

البريد info@harbor4training.com

للتسجيل والتفاصيل، امسح الرمز أو زر الرابط:

https://harbor4training.com/ar/courses/professional-selling-skills