الشهادة المهنية في مهارات وتقنيات البيع

بناء قدرات بيعية احترافية ومنهجية لرفع كفاءة التحويل، وتعزيز مهارات التفاوض، وضمان استدامة الإيرادات.

maximus academy
أكـــاديـمـية ماكسيموس

القيمة الاستراتيجية
لاحتراف البيع المنهجي

ترسيخ منهجية البيع
المنظم لبناء أداء مالي
مستقر ومستدام

إن نمو الإيرادات ليس وليد المصادفة، بل هو ثمرة تنفيذ منضبط لعمليات البيع. ومع ذلك، تخفق الكثير من الجهود البيعية نتيجة الاعتماد على الاجتهادات الشخصية، والتواصل غير المتسق، والتفاوض القائم على رد الفعل؛ وهي عوامل لا تكتفي بتقويض فرص إتمام الصفقات فحسب، بل تُضعف العلاقات الاستراتيجية مع العملاء على المدى الطويل.

لماذا تبرز الحاجة اليوم إلى تمكين القدرات البيعية المنهجية؟

في ظل التنافس المحموم في الأسواق الحالية، يمثل الانضباط البيعي حلقة الوصل بين "العميل المحتمل" و"الشريك الاستراتيجي". فهو يؤثر تأثيراً مباشراً على معدلات إتمام الصفقات، ونمو الإيرادات، واستبقاء العملاء، ونتائج التفاوض. وبدون هذه المنهجية، تواجه المنظمات تحديات **عدة، منها:**

- تدني معدلات التحويل وضياع الفرص البيعية.
- ضعف التواصل في إبراز القيمة المضافة للخدمة أو المنتج.
- القصور في التعامل المهني مع اعتراضات العملاء مما يؤدي لتعثر الصفقات.
- غياب المعايير الموحدة في العمليات البيعية مما يعيق التوسع النموذجي.
- تذبذب الإيرادات وصعوبة وضع الخطط الاستراتيجية المستقبلية.

نظرة عامة على البرنامج

يقدم هذا البرنامج رحلة غنية في عمليات البيع الاحترافي، لتمكين المشاركين من إتقان:

- أطر عمل المبيعات الاحترافية: لضمان تحقيق نتائج مستقرة ومتسقة.
- التحليل المنهجي للاحتياجات: لكشف التحديات الحقيقية التي يواجهها العميل.
- البيع القائم على القيمة: لتجاوز سقف المنافسة على السعر فقط.
- التفاوض ومعالجة الاعتراضات: بأسلوب يجمع بين الثقة والاتزان.
- استراتيجيات بناء العلاقات: لضمان نمو وشراكات طويلة الأمد.
- انضباط تتبع الأداء: لضمان تحقيق تحسن ملموس وقابل للقياس.

من خلال البرنامج، يطور المشاركون قدرات بيعية صلبة تربط ببراعة بين مهارات التواصل، والتموضع الاستراتيجي، واستراتيجيات التحويل الناجحة.

النتيجة: كفاءة عالية في إتمام الصفقات، نتائج تفاوضية أقوى، وإيرادات مستدامة.

المبيعات ليست مجالاً للارتجال؛

بل هي تنفيذ يتسم بالانضباط.

أثر البرنامج: إعدادك للتميز الميداني

ينصب تركيز البرنامج على التطبيق العملي، مما يتيح للمشاركين نقل المنهجيات البيعية المنظمة مباشرة إلى بيئات العمل الواقعية مع العملاء.

سيتمكن المشاركون من:

- تطبيق عمليات بيع منظمة تبدأ من التواصل الأول وحتى إغلاق الصفقة.
- إجراء تحليل فعال للاحتياجات يساهم في بناء جسور الثقة مع العميل.
- صياغة عروض القيمة وإيصالها بوضوح وتأثير ملموس.
- التعامل مع الاعتراضات باحترافية لضمان استمرارية الزخم البيعي.
- التفاوض بثقة لتحقيق صفقات رابحة لكافة الأطراف.
- ترسيخ أسلوب "البيع القائم على العلاقات" لضمان استدامة الأعمال.
- ضمان اتساق واستمرارية الأداء البيعي عبر كافة المسارات.

المخرجات النوعية للبرنامج:

- رفع معدلات تحويل الصفقات وتحقيق الأهداف البيعية بانتظام.
- ترسيخ الانضباط في التفاوض لحماية هوامش الربحية.
- تعزيز فاعلية التواصل مع العملاء لرفع مستويات التفاعل.
- تحسين القدرة على التنبؤ بالإيرادات ووضع التوقعات الاستراتيجية.
- تعزيز الثقة في النفس خلال كافة مراحل التعامل مع العملاء.
- إثبات الكفاءة كخبير مبيعات معتمد يمتلك منهجية منظمة.

هيكل البرنامج **وخيارات التنفيذ**

مدة البرنامج	النمط	المرونة	الباقات:
12 ساعة تدريبية - تجربة تعلم مكثفة وعالية الأثر.	حضوري و عن بعد.	قابل للمواءمة مع مبادرات تطوير فرق المبيعات في المنظمات	تتوفر حزم خاصة للمؤسسات مع خصومات استراتيجية للمجموعات.

التعلم التطبيقي:
من النظرية إلى الممارسة الميدانية

انسجاماً مع المنهج القائم على صقل المهارات، ينخرط المشاركون في محاكاة مكثفة للعب الأدوار، تمارين تفاوضية عالية المستوى، وسيناريوهات بيعية تطبيقية تعكس التحديات الواقعية مع العملاء

يستكشف المتدرب:

(أطر المبيعات الاحترافية، تقنيات تحليل الاحتياجات، البيع القائم على القيمة، أساليب معالجة الاعتراضات، انضباط التفاوض، واستراتيجيات إدارة العلاقات).

البرنامج موجه لـــ

- محترفي المبيعات في كافة القطاعات
- مدراء تطوير الأعمال الطامحون لتعزيز مهاراتهم التنافسية.
- رواد الأعمال الساعين لدفع عجلة النمو في مشاريعهم.
- مدراء الحسابات وكافة الكوادر المهنية التي تتعامل مباشرة مع العملاء.

متطلبات البرنامج

لا توجد متطلبات رسمية للالتحاق.
مناسب للمهنيين بكافة مستوياتهم الساعين لامتلاك قدرات بيعية متطورة ومنهجية.

القيمة المضافة للتدريب:

انضباط التحويل:	استدامة الإيرادات:	الثقة في التفاوض:	فاعلية المبيعات:
تعزيز المنهجية المتبعة في إتمام الصفقات بنجاح.	تحقيق أداء مالي مستقر ويمكن التنبؤ به.	الارتقاء بمهارات التفاعل الاحترافي مع العملاء.	تحقيق تحسن ملموس وقابل للقياس في النتائج النهائية

الخلاصة: قدرات بيعية أمتن، أداء تعاقدي أفضل، ونمو إيرادات منهجي في المسارات التي تصنع الفارق.

الابتكار التشاركي™

منهجية خاصة بأكاديمية ماكسيموس قائمة على أربع خطوات متكاملة لبناء مهارات مستدامة، لا تقتصر على قاعات التدريب، بل تمتد إلى بيئات العمل الواقعية داخل المؤسسات العاملة في قطاعات سريعة الحركة ومرتفعة المتطلبات في المنطقة

بهدف تحويل القدرات الفردية إلى نتائج وطنية ملموسة.

التقييم:
فهم بيئة العمل الواقعية واحتياجاتها الفعلية.

التصميم:
بناء برامج تدريبية تتناسب مع طبيعة القطاع.

التنفيذ:
تقديم التدريب بواسطة خبراء وممارسين متخصصين من المملكة.

الاستدامة:
ترسيخ التغيير داخل المؤسسات لضمان استمرار النتائج.

ما يضمنه البرنامج:

- مهارات تتوافق مع متطلبات القطاعات المختلفة، لا مع قوالب دولية عامة.
- تحقيق تأثير تشغيلي فوري، لأن التدريب مبني على التحديات الواقعية.
- تطوير قدرات مؤسسية مستدامة عبر اعتماد أدوات وسلوكيات قائمة على الاداء.

يمثل هذا الأسلوب الفرق بين تدريب الأفراد فقط، وتجهيز قوة عاملة كاملة بالقدرات اللازمة للأداء والتكيف وتحقيق النتائج على نطاق واسع.

يمكنكم التسجيل في الدورة عبر مسح رمز الاستجابة السريعة (QR code).

maximus academy
أكـــاديـمـية ماكسيموس

Training that fits your world

Info@maximusacademy.com | +966 9200 31313 | maximusacademy.com