

مهارات وفن المبيعات

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



ترسيخ منهجية البيع المنظم لبناء أداء مالي مستقر ومستدام

القيمة الاستراتيجية لاحتراف البيع المنهجي

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 تكفي بتقويض فرص إتمام الصفقات فحسب، بل تُضعف العلاقات الاستراتيجية مع العملاء على المدى الطويل.

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 والالتزام.
- استراتيجيات بناء العلاقات: لضمان نمو وشراكات طويلة الأمد.
- انضباط تتبع الأداء: لضمان تحقيق تحسن ملموس وقابل للقياس.

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.

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.

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.

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.

هيكل البرنامج وخيارات التنفيذ

الباقات:

تتوفر حزم خاصة للمؤسسات مع خصومات استراتيجية للمجموعات.

المرونة

قابل للمواءمة مع مبادرات تطوير فرق المبيعات في المنظمات

النمط

حضورى و عن بعد.

مدة البرنامج

12 ساعة تدريبية - تجربة تعلم مكثفة وعالية الأثر.

التعلم التطبيقي: من النظرية إلى الممارسة الميدانية

انسجماً 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

متطلبات البرنامج

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

يستكشف المتدرب:

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

البرنامج موجه لـ

- 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.

القيمة المضافة للتدريب:

فاعلية المبيعات:

تحقيق تحسن ملموس
وقابل للقياس في
النتائج النهائية

الثقة في التفاوض:

الارتقاء بمهارات التفاعل
الاحترافي مع العملاء.

استدامة الإيرادات:

تحقيق أداء مالي مستقر
ويمكن التنبؤ به.

انضباط التحويل:

تعزيز المنهجية المتبعة
في إتمام الصفقات
بنجاح.

الخلاصة: قدرات بيعية أمتن، أداء تعاقدية 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.

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 الأداء.

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

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.



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



maximus academy
أكاديمية ماكسيموس

Training that fits your world

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