SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

المبيعات بين المؤسسات وبيع الحلول

Professional Training Course

Skillslab Training Provider
Skills for Tomorrow's World

info@skillslab-training.com | +966 55 965 3447 | www.skillslab-training.com

وصف الدورة

المقدمة

تقديم عروض مقنعة. فالمحترفون ذوو يتطلب النجاح في المبيعات أكثر بكثير من معرفة في أسواق الأعمال المعقدة، وتشخيص تحديات الأعمال، والتعامل مع أطراف متعددة الأداء العالي يحتاجون إلى فهم أولويات العملاء، المنتجات أو تعد دورة المبيعات للقياس، وتطوير حلول تستجيب للاحتياجات في عملية اتخاذ القرار، وتوضيح القيمة القابلة شاملاً يهدف إلى تعزيز القدرات التجارية اللازمة بين المؤسسات وبيع الحلول برنامجاً تدريبياً مهنياً الاستراتيجية والتشغيلية. توفر استراتيجية مع العملاء، وبناء حالات عمل مقنعة، لإدارة دورات البيع المعقدة، وتطوير علاقات العملاء، والتعامل مع عمليات الدورة للمشاركين إطاراً عملياً لتحديد الفرص عالية وتحويل الفرص إلى إيرادات مستدامة. والتفاوض على القيمة، وتحريك الفرص نحو الشراء المؤسسية، وتطوير حلول مخصصة، وإدارة القيمة، وفهم احتياجات وتوفر الدورة للمؤسسات الاعتراضات،

المهنية، والمؤسسات التقنية والصناعية، الموردة للجهات الحكومية، والشركات الكبرى، ومقدمي الإغلاق الناجح. بما تتمثل في الانتقال من البيع القائم على المعاملات وفرق المبيعات التنفيذية قيمة استراتيجية عالية، الخدمات النمو التجاري طويل يعزز ثقة العملاء، ويرفع فاعلية المبيعات، ويحسن إلى المشاركة الاستراتيجية المبنية على القيمة، بنهاية هذه جودة الفرص، ويدعم

أهداف الدورة

فهم مبادئ المبيعات الحديثة بين الدورة، سيكون المشاركون قادرين الأجل.

- تطبيق منهجية منظمة لبيع على:
- تحديد المؤسسات.
- فهم مؤسسات العملاء وأصحاب العملاء المحتملين والفرص التجارية ذات القيمة الحلول في الفرص المعقدة.
- تشخيص العالية.
- إجراء محادثات فعالة تحديات الأعمال قبل تقديم المصلحة وعمليات الشراء.
- تطوير الحلول.
- تحويل المنتجات والخدمات أسئلة استراتيجية تكشف الأولويات الفعلية لاكتشاف احتياجات العملاء.
- بناء عروض للعملاء.

- إدارة إلى قيمة قابلة للقياس.
- التعامل مع دورات البيع أصحاب المصلحة ومتخذي القرار قيمة قوية وحالات عمل مقنعة.
- الاستجابة المتعددين.
- تعزيز القدرة على التفاوض المهنية للاعتراضات ومخاوف الطويلة والمعقدة.
- تحسين إدارة العملاء.
- إعداد والحفاظ على القيمة.
- محتوى خطط عمل استراتيجية للحسابات الفرص ودقة التنبؤ بالمبيعات.

فهم الدورةاليوم الأول: استراتيجية المبيعات والمبيعات.

- الفرق بين البيع القائم بيئة المبيعات المتغيرة بين الحديثة وبيئات الشراء المعقدة
- الدور المؤسسات.
- فهم سلوك الشراء المعقد الاستراتيجي للمبيعات المهنية في تحقيق النمو على المعاملة وبيع الحلول.
- تحديد احتياجات المؤسسي.
- فهم عمليات اتخاذ القرار العملاء ومخاطرهم وأولوياتهم لدى العملاء.
- رسم هيكل وتوقعاتهم.
- تحديد متخذي القرار مؤسسة العميل وتأثير أصحاب الرسمية وغير الرسمية.
- فهم اختلاف أولويات أصحاب والمؤثرين والمستخدمين والجهات المنظمة المصلحة.
- تقييم جودة الفرص البيعية للوصول.
- ترتيب الحسابات والفرص المصلحة.
- فهم دورة البيع وإمكاناتها.
- تطبيق عملي حسب الأولوية.
- اليوم الكاملة بين المؤسسات.

الاستعداد الثاني: اكتشاف احتياجات العملاء والمحادثات لتحليل فرصة بيع معقدة.

- إجراء بحث فعال عن الاستراتيجي لاجتماعات البيعية الاستشارية
- فهم مؤسسة العميل وسوقها العملاء.
- الانتقال من العميل.
- تطوير أسئلة قوية المحادثات التي تركز على المنتج إلى محادثات تركز وبيئتها التشغيلية.
- تحديد على العميل.

- استكشاف مشكلات الأعمال الاحتياجات الظاهرة لاكتشاف الاحتياجات.
- فهم أولويات العميل والخفية.
- تحديد ونتائجها.
- تحسين مهارات التحديات التشغيلية والمالية والنتائج التي يسعى إليها.
- التعرف إلى إشارات العميل الاستماع النشط وطرح والاستراتيجية.
- بناء الأسئلة.
- توثيق احتياجات العميل المصداقية أثناء محادثات اكتشاف ومعايير اتخاذ القرار.
- ورشة عمل لإجراء الاحتياجات.
- اليوم الثالث: تطوير اجتماع منظم لاكتشاف احتياجات والتحقق منها.

تحويل احتياجات العميل إلى الحلول وصياغة عرض القيمة وبناء حالة العميل.

- الانتقال من العمل
- تصميم حلول تتمحور حول خصائص المنتج إلى قيمة متطلبات واضحة للحل.
- ربط القدرات العميل.
- تطوير عروض قيمة احتياجات العميل.
- توضيح القيمة المالية بالنتائج التجارية.
- قياس أثر متميزة.
- إظهار قيمة الحلول والتشغيلية والاستراتيجية.
- تطوير حالات عمل مشكلات العميل.
- تمييز الحلول عن المقترحة.
- تقديم الحلول إلى أصحاب مقنعة.
- تكييف الرسائل المنافسين.
- تجنب المصلحة المختلفين.
- ورشة عمل لتطوير وتقديم عرض العروض التي تركز بصورة مفرطة على خصائص وفقاً لأولويات كل متخذ قرار.
- اليوم المنتج.

فهم أسباب اعتراض الرابع: إدارة الاعتراضات والتفاوض وتطوير قيمة قائم على الحلول.

- التمييز بين المخاوف الفرص
- التعامل المهني مع والشروط والاعتراضات العملاء.

- إدارة المخاوف الحقيقية.
- استخدام الأسئلة لتوضيح المتعلقة بالمخاطر والتوقيت والتنفيذ اعتراضات السعر.
- حماية القيمة خلال والمنافسة.
- فهم أولويات مخاوف العميل.
- الاستعداد لمفاوضات المناقشات التجارية.
- إدارة التفاوض.
- تجنب التخفيضات المبيعات بين المؤسسات.
- تعزيز الموقف التنازلات بفاعلية.
- تحديد السعرية غير الضرورية.
- التعرف إلى الفرص الالتزامات والخطوات التفاوضي من خلال القيمة.
- إعادة تنشيط العملاء التالية.
- تطبيق عملي المتوقفة.
- اليوم الخامس: إغلاق لإدارة الاعتراضات والتفاوض بشأن فرصة وتحريك الصفقات المعقدة.

فهم الأساليب الحديثة المبيعات المعقدة وبناء علاقات استراتيجية مع معقدة.

- التعرف العملاء
- التأكد من توافق أصحاب إلى جاهزية العميل وإشارات لإغلاق المبيعات المعقدة.
- تحديد المخاطر غير الشراء.
- تطوير المصلحة.
- إدارة المعالجة قبل اتخاذ القرار.
- إعداد خطط عمل مشتركة عمليات اتخاذ القرار في المراحل استراتيجيات فعالة للإغلاق.
- تعزيز الانضباط في إدارة النهائية.
- تحسين دقة التنبؤ وواضحة.
- إدارة توقعات العميل بعد الفرص.
- دعم التنفيذ ونجاح بالمبيعات.
- توسيع العلاقات مع العملاء البيع.
- تحديد فرص تقديم قيمة العميل.
- بناء شراكات استراتيجية الحاليين.

- إعداد إضافية.
- ورشة ختامية لتقديم خارطة طريق عملية لتحسين المبيعات بين طويلة الأجل مع العملاء.
- الفئة استراتيجية متكاملة لبيع المؤسسات.

تم تصميم هذه الدورة للمهنيين الحلول.

والحسابات الاستراتيجية، وعلاقات العملاء، ونمو المسؤولين عن تطوير الأعمال، والمبيعات المعقدة، المستهدفة

متخصصو المبيعات

- مديرو المبيعات وقادة الإيرادات، ومنهم:
- مديرو تطوير بين المؤسسات.
- مديرو الحسابات الفرق.
- مديرو الحسابات الأعمال.
- المديرون الرئيسية.
- متخصصو بيع الاستراتيجية.
- متخصصو المبيعات التجاريون.
- المستشارون ومقدمو الخدمات الحلول.
- مديرو التقنية.
- متخصصو العطاءات المهنية.
- متخصصو التواصل مع العلاقات.
- مهندسو والعروض.
- مديرو المبيعات العملاء.
- القيادات المسؤولة عن المبيعات.
- متطلبات الإقليميون.

لا تتطلب الدورة خلفية تقنية متقدمة. النمو التجاري.

أو تحديات عملاء أو خطط حسابات أو عروض أو أولويات ويُفضل أن يحضر المشاركون أمثلة من فرص بيع حقيقية الدورة

وتساعد المعرفة

أو إدارة الحسابات أو العمليات التجارية الأساسية بالمبيعات أو علاقات العملاء أو تطوير تجارية حالية من مؤسساتهم.

تعتمد على تعزيز الاستفادة من التمارين وورش العمل الأعمال

منهجية التدريب

المبيعات الاستراتيجية بالتعامل الواقعي مع العملاء الدورة على منهجية تفاعلية وتطبيقية تربط مفاهيم التطبيقية.

وتشمل منهجية

عروضاً مهنية ومناقشات والتنفيذ التجاري.

- أمثلة واقعية من التدريب:
- تمارين استراتيجية.
- أنشطة لرسم أصحاب المبيعات بين المؤسسات.
- محاكاة لمحادثات اكتشاف للبحث عن العملاء.
- تمارين لطرح الأسئلة المصلحة.
- تطوير عروض الاحتياجات.
- إعداد حالات والاستماع النشط.
- تطبيقات لإدارة القيمة.
- محاكاة العمل.
- تمارين لمراجعة الاعتراضات.
- دراسات حالة للمفاوضات.
- أنشطة تمثيل الفرص.
- إعداد خطط عمل للمبيعات تطبيقية.
- يطبق المشاركون الأدوار.

بما يضمن اكتساب أدوات عملية وأطر منظمة مفاهيم الدورة بصورة مستمرة على مواقف بيعية وعروض تقديمية.

عند إتمام ومنهجيات تنفيذ يمكن استخدامها مباشرة داخل واقعية،

مخرجات التعلم

تطبيق منهجية منظمة لإدارة الدورة بنجاح، سيكون المشاركون قادرين مؤسساتهم.

- تحديد فرص البيع عالية المبيعات المعقدة بين على:
- فهم المؤسسات.
- إجراء اجتماعات فعالة مؤسسات العملاء وهياكل اتخاذ القيمة وترتيبها حسب الأولوية.
- تشخيص احتياجات القرار.

- تطوير لاكتشاف الاحتياجات.
- بناء عروض العملاء وتحديات الأعمال.
- قياس قيمة الحلول حلول تتمحور حول العميل.
- إعداد حالات قيمة مقنعة.
- إدارة أصحاب المصلحة والتعبير عنها بوضوح.
- التعامل مع دورات البيع عمل مؤثرة.
- الاستجابة المتعددين.
- حماية القيمة الطويلة والمعقدة.
- تحسين إدارة الفرص الفعالة للاعتراضات.
- تعزيز العلاقات أثناء التفاوض.
- يقدم الاستراتيجية طويلة الأجل مع ودقة التنبؤ.

ملف المدرب

يمتلك المدرب خبرة متقدمة الدورة خبير معتمد دولياً يتمتع بخبرة عملية العملاء.

وإدارة الحسابات الاستراتيجية، والتعامل في المبيعات بين المؤسسات، وبيع الحلول، والبيع واستشارية واسعة.

ويجمع أسلوب مع العملاء، والتفاوض، وتطوير الأعمال، وتصميم عروض الاستشاري،

والأدوات العملية والتطبيقات الواقعية التدريب بين الرؤية الاستراتيجية على مستوى القيمة، وإدارة الفرص المعقدة.

الحكومية، والشركات الكبرى، ومؤسسات الخدمات ومنهجيات التنفيذ المناسبة للمؤسسات الموردة للجهات القيادات

المهنية، والمؤسسات الصناعية، وفرق المبيعات

التنفيذية.

تواصل معنا

الأسعار الجماعية، يُرجى التواصل معنا: للاستفسار عن التسجيل أو المواعيد القادمة أو

الموقع الإلكتروني www.skillslab-training.com

البريد الإلكتروني info@skillslab-training.com

واتساب +966 559 653 447

Generated by Skillslab Training

info@skillslab-training.com | واتساب: +966 559 653 447

www.skillslab-training.com