

المفكرة من البرنامج:

لو أخبرتك أن هناك برنامجاً تدريبياً لمن يعمل في المبيعات، التسويق، واستقبال الجمهور في شركتك، وأن هذا البرنامج يستطيع من خلال التدريب الموجه أن يكسب موظفك مهارات وأدوات يتعامل بها مع الانماط المختلفة للناس وللمراجعين، بحيث تزيد قوة الانتاج والمطاء لدى هذا الموظف بشكل ملحوظ، فهل تعطيني من وقتك 10 دقائق لشرح فكرة البرنامج وآلية عمله .

وإن كنت عزيزي موظفاً وتقرأ هذه السطور فأنت تستثمر في ذاتك ما يزيد من قيمة وقتك بالنسبة لصاحب العمل، ما يجعلك قيمة كبيرة لدى هذه الشركة .

المهدف من البرنامج :

- أن يتعرف المشاركون على قوة الاقناع ويتدرب على استخدامها.
 - أن يتعلم المشاركون كيفية استقبال الرفض بايجابية وهزيمة قوية .
 - أن يتدرب المشاركون على كيفية نمذجة الاشخاص المتميزين .
 - أن يتدرب على تطبيق النموذج الذي قام ببنائه، وعمل التعديلات الملائمة.
 - أن يتعلم المشاركون كيف يتعرف على قوة الالتزام .
- في هذا البرنامج سوف تتعلم وتتدرب على استخدام تقنيات واستراتيجيات لـ :
- إدارة ذاتك والمتحكم في نفسك وفي أحاسيسك .
 - إدارة نفسية الزبائن وتحويل مزاج الزبون .
 - الاستعداد المسبق لعملية البيع . كيف تستعد لعملية البيع قبل، أثناء وبعد الجلسة مع العميل .
 - بناء الثقة بينك وبين زبونك .
 - انشاء الرغبة والاهتمام لدى الزبون .
 - التعرف على إحتياجات الزبون الحقيقية .
 - منح الزبون الخبرات والمساندات التي تلزمه في تحقيق رغبته.
 - إنهاء صفقة البيع بنجاح .
- . البرنامج موجه إلى: .
 - موظفوا العلاقات العامة .
 - العاملين في مجال المبيعات .
 - العاملين في مجال التسويق .
 - العاملين في مجال التعامل مع الجمهور.
- . وتذكر دائماً

أن العميل يقوم بالشراء لأسبابه هو.. وليس لأسبابك أنت...اكتشف هذه الاسباب .. وستنتهي المبيع بنجاح

