

المبيعات

المبيعات هي عملية بيع السلع والخدمات للمستهلكين.

تتميز المبيعات بالتنوع في المنتجات والأساليب المستخدمة.

من أهم أنواع المبيعات:

المحضور الشخصي

هو المبيعات التي تتم في مكان محدد وفي وقت محدد.

ماذا ستتعلم

في هذا البرنامج، ستتعلم كيفية تحديد السوق المستهدفة، وتطوير استراتيجية المبيعات، وإدارة العلاقات مع العملاء، وتحسين أداء فريق المبيعات، واستخدام أدوات المبيعات الحديثة، وفهم العوامل المؤثرة على نجاح المبيعات.

لم تتردد تعلم ذلك

1. التعرف على أساسيات المبيعات وأهم المفاهيم.
2. تحديد السوق المستهدفة وتطوير استراتيجية المبيعات.
3. إدارة العلاقات مع العملاء وتحسين خدمة العملاء.
4. استخدام أدوات المبيعات الحديثة.
5. فهم العوامل المؤثرة على نجاح المبيعات.

كيف ستساعدك

هذا البرنامج سيساعدك على تطوير مهاراتك في المبيعات، وزيادة إنتاجيتك، وتحقيق أهدافك المهنية، وفهم السوق المستهدفة بشكل أفضل، واستخدام أدوات المبيعات الحديثة.

