

مهارات التسويق والمبيعات المباشرة



الطريق إلى
الاحترافية
للمبتدئين

نبذة عن الدورة:

في عصر التحولات الاقتصادية السريعة، تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من فهم وتطبيق مفاهيم التسويق والمبيعات المباشرة بشكل فعّال، لبناء مستقبل مهني مميز في هذا المجال الحيوي

الموضوعات المشمولة بالدورة:

- ١ مفهوم التسويق والمبيعات المباشرة.
- ٢ تقييم العمل والمؤسسات والمنتجات.
- ٣ جذب العملاء المناسبين.
- ٤ طرق الاتصال بالعملاء.
- ٥ التحضير لعروض المنتجات/الخدمات.
- ٦ إجراء مقابلات احترافية مع العملاء.
- ٧ إتقان الصفقات وحل المشكلات.
- ٨ جدولة العمل لجلب عملاء جدد.
- ٩ متابعة وحفظ العملاء.
- ١٠ الخدمات قبل وبعد البيع.

مهارات يكتسبها المتدربون:

- ١ فهم عالم التسويق والمبيعات وتطبيقها في السوق والمؤسسات الكبرى.
- ٢ تحقيق الأهداف بفعالية وإنجاز المهام في وقت قياسي.
- ٣ إدارة الوقت والحياة الشخصية لتحقيق النجاح المستمر.
- ٤ تطوير مهارات التواصل وبناء العلاقات العامة.
- ٥ التفاوض والاقناع وتحقيق الأهداف بأساليب إيجابية.
- ٦ بناء قاعدة عملاء والمحافظة عليها.
- ٧ الترقية والتقدم المهني بثقة بالنفس.
- ٨ الاستفادة من خبرات الآخرين.
- ٩ تحقيق الأهداف بطرق احترافية وسريعة.
- ١٠ تقييم العمل وتحقيق المطلوب.

الاختبار والتقييم:

يتم إجراء اختبارات عملية ونظرية خلال الدورة، بالإضافة إلى تقييم الالتزام والمشاركة

المعنيون بالدورة:

مفتوحة لجميع الجنسيات العربية في سلطنة عمان، شريطة أن يكون المشارك حاصلًا على شهادة متوسطة أو فوقها، وأن يكون متحمسًا للتعلم والتطوير المهني.

أساليب التدريب:

تشمل الوسائل النظرية والعملية والتطبيقية والاستطلاعية، مع التفاعل الفردي والجماعي

الشروط للحصول على الدورة:

المشاركة مجانية بعد اجتياز مقابلة شخصية

عن المدرب:

الأستاذ وليد أحمد: محاضر معتمد ومدرب في عدة شركات عالمية، يمتلك خبرة تزيد عن ٢٢ عامًا في التسويق والمبيعات، وحاصل على العديد من الشهادات المعتمدة والتقديرية في هذا المجال

