



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية

26 May 2025 - 20 May 2030
Victorya Inn Premier - لندن



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية

Ref.: 103600067_248876 **Date:** 26 May 2025 - 20 May 2030 **Location:** Inn Premier - لندن
Victorya **Fees:** 5700 **Euro**

الدورة:

دورة إتقان فن المبيعات التفاعلية هي منهجية مدروسة بعناية تهدف إلى تعزيز مهاراتك في عالم المبيعات التجزئة. يختلف هذا البرنامج التدريبي عن غيره بتركيزه الفريد على التفاعل والتواصل الشخصي. نحن نعطي أولوية لتدريب مهارات المبيعات وتدريب مديري المبيعات لضمان تجهيزك بالأدوات اللازمة للتميز في رحلتك المبيعاتية. تجمع دورتنا بين العناصر التقليدية لدورات تدريب المبيعات والتقنيات المبتكرة لدورة تدريب المبيعات. توفر هذه المزيج الفريد فهمًا أوسع وأعمق لمنهجية تفاعل المبيعات.

تهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- العاملون في مبيعات التجزئة
- المبتدئون في مجال المبيعات

تهدف:

- المبيعات والتسويق
- التطوير التجاري
- علاقات العملاء
- عمليات التجزئة

تهدف:

- قطاع التجزئة
- قطاع تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات
- الصناعة التحويلية
- قطاع الخدمات

الدورة:

قادرين في نهاية هذه الدورة سوف يتمكن المشاركون من

- فهم أساسيات تفاعل المبيعات
- تعلم كيفية تبني ودمج استراتيجية شاملة لتفاعل المبيعات في عملية المبيعات الحالية
- اكتساب مهارات لدمج تقنيات المبيعات الشخصية والنهج المتعدد القنوات في ممارسات المبيعات الحالية



- بفعالية الحسابات على القائمة المبيعات استراتيجيات وتنفيذ التخطيط على التدريب
- عالمي مستوى على المبيعات تطوير فريق وتطوير الجدد المبيعات مندوبي تدريب تسريع حول رؤى اكتساب
- السلب/النشط النهج الاعتبار بعين الأخذ مع حديثة مبيعات تكنولوجيا بناء كيفية تعلم
- المبيعات تفاعل في المستمر والتحسين والصلة التعاطف ثقافة لتعزيز تقنيات تطوير
- المبيعات تفاعل باستخدام والتسويق والنجاح الحديثة المبيعات فرق ومواءمة استراتيجيات على التدريب
- العميل تجربة حول بأكمله الفريق ومواءمة المستقبلية المبيعات باتجاهات التنبؤ حول رؤى اكتساب

منهجية التدريب:

وجلسات التفاعلية والجلسات الجماعي والعمل الحالة دراسات من أ مزيج لدينا المبيعات في التفاعل تدريب دورة تستخدم تضمن .عملية تجربة لتوفير والشركات بالتجزئة المبيعات تدريب من الحقيقي العالم سيناريوهات نستخدم نحن .الراجعة التغذية واستخدامها المبيعات تفاعل لمنصات أعمية أفهم يوفر مما ،التفاعلي والتعلم الأنشطة المشاركة نستخدمها التي التدريب طريقة .الصناعات مختلف في

أدوات الدورة:

- الشامل الدورة دليل
- عملية تمارين دفتر
- المبيعات تفاعل لاستراتيجيات حالة دراسات
- المبيعات تفاعل منصات أفضل إلى الوصول
- المبيعات تفاعل تسلسل قوالب
- الحسابات على القائمة المبيعات لاستراتيجيات أدلة
- المبيعات مديري لتدريب رقمية موارد
- المبيعات إدارة دورة مواد
- المبيعات تكنولوجيا لبناء إرشادات

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم تفاعل المبيعات وأهميته

- المبيعاتية منظمتك تعيق التي الشائعة العوامل
- كيف؟ ،النجاح شفرة فك
- التواصل ثورة في التالية الخطوة :المبيعات تفاعل
- المبيعات؟ تفاعل عقلية تبني صعوبة مدى
- المبيعات تفاعل تحلها الأعمال في رئيسية ألم نقاط سبع

اليوم 2: العناصر الأساسية لاستراتيجية تفاعل المبيعات القوية

- **الموضوع 1: إنسانية المبيعات مع الشخصيات والتخصيص والصلة**
- خطأ صحيح؟ ،مرة كل الفائق بالتخصيص الفوز
- واحدة تقنية من أكثر اختيار هي بها أوصي لا التي الأولى التقنية
- في ذلك نفعل كيف :للحسابات المحتملة المصادر
- الأسبوع نهاية عطلات في العمل يستحق ولماذا ،ترسل متى ،الأتمتة
- المبيعات عملية في الشخصيات بحوث تطبيق
- المفتاح هي الصلة :ماكس رأي



- **الموضوع 2: المستقبل هو تعدد القنوات وهذا المستقبل هو الآن**
- الجديد السري السلاح: التسلسلات
- للتوازن Outreach في المبيعات عملية
- بين جودة وكمية البريد الإلكتروني

اليوم 3: علم: اختبار أ/ب وكفاءة الإيرادات

- **الموضوع 1: لماذا اختبار أ/ب ضروري لأي منظمة مبيعات**
- كذلك ليست التي وتلك المهمة المقاييس
- اختفى الذي العميل على الضوء تسليط كيفية
- لاختبار الأخرى المجالات
- **الموضوع 2: تحقيق كفاءة الإيرادات: المقاييس لقياسها في منظمة المبيعات الحديثة**
- بك الخاص المبيعات تطوير قمع توحيد
- بك الخاص المبيعات قمع أعلى تحديد
- الكفاءة زيادة تأثير
- والمراجعة التأمل

اليوم 4: تدريب مندوبي المبيعات الجدد واستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات

- **الموضوع 1: المفتاح لتسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد**
- عالمي مستوى على المبيعات تطوير لمندوبي الأربع الصفات
- العظماء المبيعات قادة يفعلها التي الثلاث الأشياء
- **الموضوع 2: استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات للبائع الحديث**
- الحسابات على القائم النهج تعريف
- المستهدفة الحسابات لتحويل مفتاح الحسابات على القائم اللعب
- الحسابات على القائمة المبيعات لعب لتنفيذ حاسمة المبيعات تفاعل تكنولوجيا

اليوم 5: مواءمة المبيعات الحديثة، النجاح، التسويق، ومستقبل تفاعل المبيعات

- **الموضوع 1: كيفية مواءمة المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق مع تفاعل المبيعات**
- موثوق جذب نموذج تطوير
- بك الخاص الحدث أفاق توسيع
- الرسائل استراتيجية على التوافق
- مناسب تسليم
- التعاطف إقامة
- **الموضوع 2: بناء تكنولوجيا المبيعات الحديثة**
- الضروري البند أصبح المبيعات تفاعل
- المبيعات تفاعل منصة تنفيذ عند معرفته يجب ما
- بك الخاصة المبيعات تفاعل منصة تقييم قائمة
- **الموضوع 3: التنبؤ بما هو قادم في المبيعات**
- المبيعات مستقبل
- أخرى مرة حاسمة ستكون الهاتف مهارات
- أساسية قناة سيكون لينكدإن
- مطلوب القنوات متعدد النهج
- اليدوية للعمليات بك الخاصة المبيعات عملية مراجعة
- العميل تجربة حول بأكمله الفريق مواءمة

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات تدريب تفاعل المبيعات الأخرى:

المبيعات مندوبي تدريب تتضمن .والمبتكرة التقليدية المبيعات منهجيات في ما أفضل لدينا التفاعلية المبيعات فن إتقان تجمع
تدريب دورتنا تقدم ،الأخرى المبيعات تدريب دورات عكس على .المبيعات دورات من واسعة مجموعة من المبيعات ومديري
المبيعات تفاعل منصات فهم على نركز نحن .بيرلينجتون الشهيرة المبيعات تدريب دورة من ورؤى التجزئة لمبيعات أفريد
مما ،المبيعات تمكين مقابل المبيعات تفاعل بين الاختلافات نوضح ،ذلك إلى بالإضافة .المبيعات لتفاعل أواضد أتعريف ونوفر
المبيعات عناصر لجميع شاملا أ فهم يتضمن

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
+447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs	Political & Public Relations Programs
Finance and Accounting Programs	Project Management Programs
Human Resources Management Programs	Quality & Process Management
Management & Leadership Programs	Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in

We also offer online training sessions through the Zoom platform.



										
Malaysia	Morocco	Spain	France	UK	Italy	Egypt	Turkey	Georgia	Azerbaijan	UAE
Kuala Lumpur	Casablanca	Barcelona	Paris	London	Rome	Cairo Sharm El-Sheikh	Istanbul	Tbilisi	Baku	Dubai



UAE, Dubai Investment
Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com