



إتقان المبيعات والتواصل لنهوض الأعمال



إتقان المبيعات والتواصل لنمو الأعمال

المرجع: 103600498_71284 التاريخ: 21 - 25 Dec 2026 الموقع: لندن - Victorya Inn Premier الرسوم: Euro 7400

نظرة عامة على الدورة

تم تصميم دورة مهارات المبيعات والتواصل الفعال لنمو الأعمال كبرنامج عملي للشركات، يهدف إلى تطوير مهارات التواصل والإقناع والتفاعل مع العملاء في بيئات الأعمال الديناميكية.

تركز الدورة على مهارات الاتصال الفعال في المبيعات، وتقنيات التواصل المؤسسي، وإتقان المهارات التي تؤثر مباشرة على استراتيجيات نجاح المبيعات وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

يستكشف المشاركون مبادئ التواصل المهني للمبيعات، والتواصل اللفظي وغير اللفظي في المبيعات، وتقنيات تعزيز مهارات التواصل لنمو الأعمال.

يبرز هذا البرنامج كيف يحدد التواصل الفعال لموظفي المبيعات الميزة التنافسية من خلال تحسين المبيعات وتعزيز استراتيجيات التواصل مع العملاء وإتقان مهارات عرض المبيعات.

كما تغطي الدورة تقنيات عرض المبيعات، ومهارات الإقناع في المبيعات، ومهارات التفاوض لتعزيز القدرة على التأثير في قرارات العملاء. ومن خلال بناء العلاقات التجارية، والتواصل القيادي في المبيعات، وطرق العرض المنظومة، يكتسب المتدربون القدرة على تقديم عروض مبيعات قوية، والتعامل مع مواقف العملاء الصعبة، ودعم نمو المؤسسة.

تهزج الدورة بين التمارين العملية، والتفكير الاستراتيجي، وعلم نفس التواصل، وسيناريوهات المبيعات الواقعية، مما يمكن المحترفين من التواصل بوضوح، وبناء الثقة بسرعة، وتحقيق تأثير ملموس على الأعمال.

الجمهور المستهدف

- مهتمو المبيعات والتنفيذيون في المبيعات
- مدراء المبيعات ومختصو تطوير الأعمال
- موظفو علاقات العملاء وخدمات الحسابات
- فرق التسويق والتواصل المتفاعلة مع العملاء
- فرق خدمة العملاء ومراكز الاتصال
- قادة الفرق الراغبون في تحسين مهارات التواصل والإقناع
- رواد الأعمال ومؤسسي الشركات الناشئة المشاركون في دورات المبيعات



القطاعات المستهدفة:

- إدارات المبيعات لتعزيز التواصل الفعال
- إدارات خدمة العملاء لتحسين استراتيجيات التواصل
- إدارات التسويق والتواصل المؤسسي
- فرق تطوير الأعمال المشاركة في مهارات التفاوض وبناء العلاقات

القطاعات المستهدفة

- المالية، البنوك، والتأمين
- التكنولوجيا، الاتصالات، وخدمات البرمجيات
- التجزئة، السلع الاستهلاكية، والتوزيع
- الرعاية الصحية، الصيدلة، والخدمات الطبية
- العقارات، البناء، وتطوير الممتلكات
- الضيافة والسفر والقطاعات الموجهة للعملاء
- الحكومة، الوكالات العامة، والمؤسسات الخدمية

مخرجات الدورة

بنهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق التواصل الفعال في المبيعات للتأثير على قرارات العملاء
- استخدام تقنيات التواصل المؤسسي لتنظيم المحادثات بوضوح
- إظهار مهارات متقدمة في التواصل عبر سيناريوهات مختلفة
- تقدير عروض مبيعات مقنعة تتناسب مع احتياجات العملاء
- تحسين المبيعات من خلال الإقناع
- تعزيز بناء علاقات تجارية لتعزيز الولاء وتكرار الأعمال
- استخدام استراتيجيات التواصل للتعامل مع الاعتراضات بثقة
- تعزيز التواصل اللفظي وغير اللفظي في المبيعات
- تقدير عروض منظمة ووثيقة



منهجية التدريب

تعتهد الدورة على منهجية تفاعلية قائمة على الممارسة، تشمل:

- توثيل النذوار
- تحليل دراسات الحالة
- مناقشات جماعية
- محاكاة سيناريوهات واقعية
- أنشطة تفاعلية تعكس مواقف المبيعات الواقعية

يمارس المشاركون التواصل الفعّال، ومهارات التفاوض، واستراتيجيات التعامل مع العملاء من خلال التغذية الراجعة والملاحظة بين النقران. كما تركز ورش العمل على إتقان مهارات التواصل، والحوار الإقناعي، وفهم احتياجات العملاء، وتطبيق استراتيجيات نجاح المبيعات.

أدوات الدورة

- قوالب التواصل في المبيعات
- نهاذج تحليل احتياجات العملاء
- قوائم التحقق لتقنيات الإقناع
- أمثلة على هيكلية عروض المبيعات
- أدلة إعداد التفاوض
- مخططات هيكلية للعروض التقديمية

ملاحظة: الأدوات ليست مادية، وإنما يتم عرض أمثلة ونهاذج عملية خلال التدريب

محتوى الدورة

اليوم الأول: أسس التواصل في المبيعات

- الموضوع 1: التواصل الفعّال في المبيعات: المبادئ الأساسية والتوقعات الحديثة
- الموضوع 2: إتقان مهارات التواصل لمخصصي المبيعات
- الموضوع 3: التواصل اللفظي: الوضوح، النبرة، الهيكلية، واستخدام السنلّة
- الموضوع 4: التواصل غير اللفظي في المبيعات وتأثيره على قرارات العملاء
- الموضوع 5: تقنيات التواصل المؤسسي لبناء الثقة والمصادقية
- الموضوع 6: تحديد وإزالة عوائق التواصل لنمو الأعمال
- المراجعة والتأمل: مراجعة عادات التواصل، نقاط القوة، ومجالات التحسين



اليوم الثاني: الإقناع والتأثير وعلم نفس العملاء

- الموضوع 1: مهارات الإقناع للمبيعات والتأثير على سلوك الشراء
- الموضوع 2: إتقان التواصل في المبيعات للثقة والمرونة
- الموضوع 3: استراتيجيات التواصل حسب شخصية العميل وأنماط اتخاذ القرار
- الموضوع 4: تحسين المبيعات من خلال الاستماع، الاستفسار، وإعادة الصياغة
- الموضوع 5: بناء العلاقات التجارية عبر المحادثات القائمة على القيمة
- الموضوع 6: التواصل القيادي في المبيعات لتوجيه العملاء نحو القرار
- المراجعة والتأمل: مراجعة فعالية الإقناع ومحاذاة التواصل

اليوم الثالث: عروض المبيعات الفعالة ومهارات العرض

- الموضوع 1: تقنيات عروض المبيعات: الهيكل، التدفق، والتأثير
- الموضوع 2: مهارات التواصل المتقدمة لعروض المنتجات والحلول
- الموضوع 3: تقديم عروض جذابة باستخدام السرد والوضوح
- الموضوع 4: التواصل المهني للتعامل مع الاعتراضات أثناء العرض
- الموضوع 5: التواصل للمبيعات في العروض الافتراضية والمختلطة
- الموضوع 6: مهارات التواصل لنمو الأعمال من خلال استراتيجيات العرض عالية التأثير
- المراجعة والتأمل: تقييم نقاط القوة في العروض ومجالات التحسين

اليوم الرابع: التفاوض وإدارة الاعتراضات وإغلاق الصفقات

- الموضوع 1: مهارات التفاوض لتحقيق نتائج قائمة على القيمة
- الموضوع 2: استراتيجيات التواصل للمحادثات الصعبة مع العملاء
- الموضوع 3: استراتيجيات النجاح في المبيعات لإغلاق الصفقات
- الموضوع 4: تحسين المبيعات في المفاوضات متعددة الأطراف
- الموضوع 5: التواصل المهني لإدارة الضغوط والمقاومة
- الموضوع 6: إتقان التواصل للمتابعة والتوافق بعد التفاوض
- المراجعة والتأمل: مراجعة تقنيات التفاوض ووضوح التواصل

اليوم الخامس: علاقات العملاء طويلة المدى والتواصل للنمو

- الموضوع 1: استراتيجيات التواصل لتعزيز الولاء والاحتفاظ بالعملاء
- الموضوع 2: تقنيات التواصل للعامل المرتكزة على العلاقات
- الموضوع 3: بناء علاقات تجارية عبر الثقة، الاتساق، والوضوح
- الموضوع 4: مهارات التواصل لنمو الأعمال من خلال تطوير الحسابات
- الموضوع 5: التواصل القيادي لتوجيه الفرق والعملاء
- الموضوع 6: دمج التواصل الفعال في استراتيجية المؤسسة طويلة المدى
- المراجعة والتأمل: مراجعة تطبيق تقنيات التواصل الجديدة على مواقف العمل الفعلية



التساؤلات المتكررة:

ما المؤهلات المطلوبة؟

الدورة مناسبة للمبتدئين والمحترفين، مع خبرة أساسية مفيدة في التفاعل مع العملاء أو بيئة المبيعات.

ما مدة الجلسة وعدد ساعات الدورة؟

تستمر كل جلسة 4 5 ساعات، بإجمالي 20 25 ساعة خلال خمسة أيام.

ما التحديات في التواصل أثناء المبيعات؟

تشمل الرسائل غير الواضحة، الافتراضات، ردود الفعل العاطفية، عدم الاستماع الفعال، وسوء تفسير نوايا المبيعات من قبل العملاء، مما يقلل الثقة ويؤثر على نتائج المبيعات.

ما الذي يهيز هذه الدورة عن غيرها؟

تدمج الدورة بين علم وتطبيق التواصل في المبيعات، مع التركيز على علم نفس التواصل، أنماط التأثير، سلوكيات بناء العلاقات، ونماذج الرسائل المنظمة. توفر دورة شاملة تجمع مهارات التواصل في المبيعات، مهارات التفاوض، تقنيات الإقناع، وممارسات بناء العلاقات في برنامج عملي عالي التأثير.

تضمن الدورة أن يغادر المشاركون بعادات تواصل قابلة للتطبيق، وأساليب تفاعل أقوى مع العملاء، ومهارات تعزز نمو الأعمال ورفع الأداء التنظيمي.



فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات النظم السبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية

مدن التدريب



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



الرياض - المملكة العربية السعودية



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



بأكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



بورنو - البرتغال



برلين - ألمانيا



برشلونة - إسبانيا



براغ - جمهورية التشيك



جنيف - سويسرا



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



زنجبار - تنزانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



شهر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سنغافورة - سنغافورة



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الأمريكية



فيينا - النمسا



فرانكفورت - ألمانيا



عن بعد - منصة زوم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كاب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



مونتره - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا

مدن التدريب



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا

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