



دورة البيع القائم على القيمة ومعالجة اعتراضات السعر



دورة البيع القائم على القيمة ومعالجة اعتراضات السعر

المرجع: 156626_743 التاريخ: 31 مايو - 4 يونيو 2027 المكان: لندن الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة

دورة البيع القائم على القيمة ومعالجة اعتراضات السعر لمدة 5 أيام، وهي دورة مهنية لمتخصصي المبيعات ومديري الحسابات وفرق تطوير الأعمال وقادة المبيعات، ويعود المشاركون منها بخطة محادثة البيع القائم على القيمة. يكتشف المشاركون أولويات المشتري، ويصوغون فرضيات القيمة، ويقيسون النتائج التجارية، وبينون رسائل القيمة، ويشخصون مقاومة السعر، ويستجيبون بالأدلة، ويحددون حدود التفاوض والتنازلات المشروطة. تطور أجائل للتدريب القائم على القيمة ومعالجة اعتراضات السعر.

الفئة المستهدفة

- فرق المبيعات المسؤولة عن الاستكشاف وتوضيح القيمة
- فرق الحسابات المسؤولة عن الدفاع عن القيمة التجارية
- فرق تطوير الأعمال المسؤولة عن بناء مبررات المشتري
- القادة التجاريون المسؤولون عن ضبط الاعتراضات والتنازلات
- المديرون المسؤولون عن تدريب محادثات البيع بالقيمة

تفترض الدورة أن المشاركين يجرون محادثات بيع أو يراجعون فرصا تجارية، وتستبعد التنقيب ومهارات دورة البيع العامة واستراتيجية التسعير وتخطيط الحسابات والتفاوض المنفصل.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي يحتاج فيها البائعون إلى ربط نتائج المشتري بالقيمة التجارية والاستجابة لمقاومة السعر.

- إدارات المبيعات وتطوير الأعمال
- إدارة الحسابات والعمليات التجارية
- مؤسسات التقنية والخدمات المهنية
- موردو الصناعة والخدمات اللوجستية
- مقدمو حلول الرعاية الصحية والضيافة



أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطبيق أسئلة اكتشاف القيمة على أولويات المشتري ومشكلاته
- بناء فرضيات القيمة وبيانات النتائج المقاسة
- تحليل اعتراضات السعر بحسب السبب والأدلة ومعايير القرار
- مقارنة قيمة الحل بدائل المشتري وعدم اتخاذ الإجراء
- تقييم طلبات التنازل مقابل حدود التفاوض
- بناء خطة محادثة البيع القائم على القيمة

جدول الدورة

اليوم 1: أولويات المشتري واكتشاف القيمة

- خريطة أسئلة اكتشاف أولويات المشتري
- سجل أدلة أثر المشكلة
- مصفوفة اهتمامات القيمة لأصحاب المصلحة
- ورقة فجوة الوضع الحالي والمستهدف
- لوحة تعريف فرضية القيمة

اليوم 2: قياس القيمة وتوصيلها

- ورقة عمل قياس النتائج التجارية
- تقدير تكلفة عدم اتخاذ الإجراء
- قائمة فحص موثوقية أدلة القيمة
- خريطة ربط النتائج بالحل
- هيكل رسالة القيمة



اليوم 3: تشخيص اعتراضات السعر

- مصفوفة تصنيف أسباب اعتراض السعر
- قمع أسئلة توضيح الاعتراض
- تشخيص الميزانية والقيمة والصلاحية
- مراجعة مقارنة سعر المنافس
- سجل أدلة مقاومة السعر

اليوم 4: الاستجابة والحدود التجارية

- نمط استجابة إعادة صياغة القيمة
- ورقة أدلة الدفاع عن السعر
- مصفوفة التنازل المشروط بالمقابل
- تعريف حدود الانسحاب
- لوحة تخطيط الاستجابة التجارية

اليوم 5: ممارسة محادثة البيع القائم على القيمة

- تمرين: اكتشاف أولويات المشتري والأثر التجاري
- تمرين: بناء رسالة قيمة بنتائج مقاسة
- تمرين: تشخيص اعتراض السعر وتوضيحه
- تمرين: الاستجابة ضمن حدود التنازل
- المشروع الختامي: خطة محادثة البيع القائم على القيمة

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة من التقنية والخدمات المهنية والتوريد الصناعي والخدمات اللوجستية والرعاية الصحية والضيافة.

- نشاط مقترح: تحويل ملاحظات الاستكشاف إلى خريطة أولويات المشتري وفرضية قيمة.
- نشاط مقترح: قياس نتيجة وإعداد رسالة قيمة مدعومة بالأدلة.
- نشاط مقترح: تصنيف اعتراض سعري واختيار أسئلة التوضيح.
- نشاط مقترح: محاكاة استجابة قيمة وتنازل مشروط وحد انسحاب.



الأسئلة الشائعة

لمن يناسب تدريب البيع القائم على القيمة ومعالجة اعتراضات السعر، وماذا يفترض؟

يناسب متخصصي المبيعات ومديري الحسابات وفرق تطوير الأعمال والقادة التجاريين، ويفترض إجراؤهم أو تدريبهم لمحادثات المشتري المتعلقة بالقيمة والسعر.

كيف يختلف البيع القائم على القيمة عن تدريب مهارات المبيعات العامة؟

يركز البيع القائم على القيمة على نتائج المشتري والأثر المقاس وأدلة القيمة وتشخيص اعتراضات السعر والحدود التجارية، بدلا من دورة البيع كاملة.

كيف ينبغي للبائعين تشخيص اعتراض السعر؟

ينبغي للبائعين توضيح ما إذا كان الاعتراض يتعلق بالميزانية أو القيمة المتصورة أو الأدلة أو الصلاحية أو التوقيت أو البدائل أو سلوك التفاوض قبل اختيار الاستجابة.

كيف يقلل البيع القائم على القيمة التنازلات غير الضرورية؟

يقلل البيع القائم على القيمة التنازلات غير الضرورية بربط السعر بنتائج المشتري وتوثيق الأدلة ومقارنة البدائل وعدم اتخاذ الإجراء وجعل أي تنازل مشروطا بمقابل.

ماذا تتضمن خطة محادثة البيع القائم على القيمة؟

تتضمن خطة محادثة البيع القائم على القيمة أولويات المشتري وأدلة الأثر وأصحاب المصلحة وفرضيات القيمة والنتائج المقاسة ورسائل القيمة والاعتراضات والأسئلة وأدلة الاستجابة وحدود التنازل والخطوات التالية.

الخاتمة

يعود المشاركون بخطة محادثة البيع القائم على القيمة مدعومة بخرائط الاستكشاف وفرضيات القيمة وتقديرات النتائج وتشخيصات الاعتراض وأنماط الاستجابة وأدلة الدفاع عن السعر وحدود التنازل. تحول الخطة الدفاع المرتجل عن السعر إلى نقاش منظم حول نتائج المشتري والخيارات التجارية. وتساعد البائعين على الحفاظ على الأدلة والاتساق والسيطرة عند تحدي القيمة والسعر.