

ملف البرنامج الرسمي

مندوب المبيعات الناجح

برنامج تدريبي عملي متكامل لتطوير مهارات البيع،
الإقناع، فهم احتياجات العميل، معالجة
الاعتراضات، التفاوض وإغلاق الصفقات باحتراف.

40 ساعة تدريبية

حضور في أبوظبي
أو أونلاين مباشر

شهادة حضور
معتمدة

اعتماد دولي
اختياري

199 درهم فقط

تقديم: د. محمود أبو زهرة
كوتش التدريب المعتمد - خبرة تتجاوز 20 عامًا في
التدريب والتطوير.



لماذا هذا البرنامج؟

لأن البيع الاحترافي لا يعتمد على الكلام الكثير، بل على فهم العميل، بناء القيمة، تقديم الحل المناسب، وإدارة رحلة البيع حتى الإغلاق والمتابعة.

01

فهم احتياجات العميل

اكتشاف الدوافع الحقيقية للشراء وطرح أسئلة تساعدك على فهم المشكلة قبل تقديم الحل.

02

التواصل والإقناع

تقديم رسائل بيعية واضحة ومؤثرة وبناء الثقة بأسلوب مهني بعيد عن الضغط على العميل.

03

معالجة الاعتراضات

تحويل الاعتراض من عائق إلى فرصة لفهم العميل وتوضيح القيمة بطريقة عملية.

04

إغلاق الصفقات

التعرف إلى إشارات الاستعداد للشراء واستخدام أساليب إغلاق مناسبة للموقف والعميل.

05

التفاوض البيعي

إدارة السعر والشروط والقيمة دون التنازل السريع، والوصول إلى حلول تحقق مصلحة الطرفين.

06

بناء علاقات طويلة الأمد

خدمة ما بعد البيع والمتابعة وبناء الولاء بما يفتح فرص إعادة الشراء والإحالات.

النتيجة المستهدفة: مندوب مبيعات أكثر ثقة وتنظيمًا وقدرة على إدارة الحوار البيعي وتحويل الفرص إلى نتائج قابلة للقياس.

محاوّر البرنامج

✓	التعامل مع الاعتراضات بذكاء
✓	مهارات وتكتيكات التفاوض البيعي
✓	تقنيات إغلاق الصفقات
✓	إدارة الوقت والزيارات والأولويات
✓	خدمة ما بعد البيع وبناء الولاء
✓	الاحتراف والسلوك البيعي وقياس الأداء
✓	أساسيات البيع الاحترافي ودور مندوب المبيعات
✓	فهم العميل واحتياجاته ودوافعه الشرائية
✓	بناء الثقة والانطباع المهني
✓	مهارات التواصل والاستماع وطرح الأسئلة
✓	العرض البيعي القائم على القيمة
✓	الإقناع والتأثير دون ضغط

لمن هذا البرنامج؟

المندوبون الحاليون

لتطوير الأداء ورفع جودة التواصل والإغلاق.

مندوبو المبيعات الجدد

لبناء أساس مهني قوي منذ البداية.

كل من يتعامل مع العملاء

ويؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في قرار الشراء.

أصحاب الأعمال ورواد الأعمال

لمن يبيع منتجاته أو خدماته بنفسه.

تفاصيل سريعة

المدة	40 ساعة تدريبية تطبيقية
طريقة الحضور	حضور في أوظيفي أو أونلاين مباشر
لغة التدريب	العربية
الشهادة	شهادة حضور معتمدة
اعتماد دولي	اختياري
الاستثمار	199 درهم فقط
محتوى تدريبي عملي وتطبيقي	40 ساعة

المدرّب والمستشار

د. محمود أبو زهرة

مدرّب وخبير دولي معتمد بخبرة تتجاوز 20 عامًا في التدريب والتطوير الإداري والمهني، وتقديم البرامج للقيادات والموظفين وفرق المبيعات.

✓ خبرة تتجاوز 20 عامًا في التدريب والاستشارات

✓ خبرة في المبيعات والقيادة والتطوير المؤسسي

✓ تدريب حضوري وأونلاين باللغة العربية

✓ منهج تدريبي قائم على التطبيقات والحالات العملية

«المبيعات الاحترافية تبدأ بفهم العميل، ثم بناء القيمة، ثم تحويل الثقة إلى قرار شراء.»

ما الذي تحصل عليه؟

مادة علمية منظمة

مفاهيم وأدوات ونماذج قابلة للاستخدام بعد التدريب.

تطبيقات وتمارين

مواقف بيعية وتمارين عملية تعزز نقل التعلم إلى العمل.

شهادة حضور

شهادة حضور معتمدة وفق خيار التسجيل.

مرونة الحضور

حضور في أبوظبي أو أونلاين مباشر حسب رغبتك.

ابدأ رحلتك نحو التميز في المبيعات

خطوة واحدة، مهارات أقوى، ونتائج أكبر. سجل اهتمامك في البرنامج، واختر طريقة الحضور المناسبة لك.

دورة

مندوب المبيعات الناجح

تحول من بائع عادي

إلى محترف يحقق النتائج!



حقق أهدافك
البيعية بثقة



أبني علاقات قوية
مع العملاء



أغلق الصفقات
باحترافية

في هذه الدورة ستتعلم:

- ✓ أساسيات البيع الاحترافي
- ✓ فهم العميل واكتشاف احتياجاته
- ✓ استراتيجيات البيع المؤثرة
- ✓ عرض المنتج بطريقة تجذب العميل
- ✓ التعامل مع الاعتراضات بثقة
- ✓ إغلاق الصفقات بنجاح
- ✓ بناء علاقات طويلة الأمد
- ✓ إدارة الوقت وتحقيق الأهداف



ساعة تدريبية 40



حضور في أبوظبي
أو أونلاين مباشر



شهادة حضور
معتمدة



إمكانية اعتماد دولي
اختياري

199

درهم فقط

سجل الآن

أماكن محدودة!

كن مندوب المبيعات
الذي تبحث عنه كل شركة!

تقديم

د. محمود أبو زهرة

كوتش التدريب المعتمد
خبرة أكثر من 20 عاماً



+971 50 652 0340



www.mr-management.com



أمسح للتسجيل

للتسجيل والاستفسار عبر واتساب: 00971551422552

البريد الإلكتروني: Mapozahra76@gmail.com