فن البيع

تأسيس العقلية البيعية

- الهدف
  - تأسيس قاعدة نفسية ومهنية قوية للبائع تأثر علي سلوكه وطريقة تفكيره العملية لتنعكس علي النتائج المستهدفة
- كن أول عميل لنفسك
  العقلية البيعية تبدأ من الإيمان الكامل باللى بتقدمه، مش هتعرف تبيع حاجة إنت نفسك مش مقتنع بيها
  تعمل إيه؟
  جرّب المنتج أو الخدمة وأفهمهم واعرف ايه اللي يفرقهم عن المنافسين بنفسك
  اسمع قصص حقيقية من عملاءك اللي جربوا وانقله بأحتراف للي بيحب يشتري بالتجربة.
  جهّز قائمة واضحة بعدد من بنتائج أو مشاكل منتجك بيحلها فعلًا
  هذا معناه
  بائع بيبيع برنامج، لازم يتدرب علي تفاصيله واستخداماته
  بائع قهوة، لازم يعرف أنواع اللي عنده وعند المنافسين ويجرّبها.
  بائع منتج إلكتروني، يبقي عارف إيه المواصفات والخصائص اللي عنده ومش عند غير، لأ و إيه كمان القيمة الإضافية المقدمة لعملائه
- أنماط البائعين الخمسة
  - حول العالم، تم B2B ي دراسة شملت أكتر من 6000 بائع تصنيفهم إلى 5 أنماط رئيسية
    كل نمط ليه طريقة مختلفة في البيع، لكن واحد بس منهم هو اللي أثبت فعالية أعلى بكتير في إغلاق الصفقات المعقدة. دلوقتي هنتعرف على الأنماط الخمسة، وهنحلل نفسنا: إحنا مين؟ وبنشتغل إزاي؟
  - البائع المُجتهد
  - باني العلاقات
  - المستقل/العنيد
  - المُعالج التفاعلي
  - البائع المُوجِّه

أسس بناء عقلية البائع المحترف

- عقلية النمو
- التطوير الذاتي
- تبني عقلية المكاسب المشتركة
- قبول التحديات
- إدارة العلاقات
- تبني عقلية حل المشاكل
- القدرة علي تحليل البيانات
- بناء شبكة علاقات قوية

بناء الهوية البيعية

- أولاً: بناء الهوية البيعية من خلال الصورة الذهنية لدي الجهور الداخلي
- ثانيًا: بناء الهوية البيعية من خلال الصورة الذهنية لدي الجهور الخارجي

مهارات النجاح الأساسية

- أولًا: فن الاستماع الفعال
- ثانيًا: صياغة الأسئلة الذكية
- ثالثًا: التواصل والاتصال الفعال
- الإقناع والتأثير النفسي
- مهارات التفاوض البيعي

فهم العميل

- أولاً: أنواع العملاء
  - حسب العلاقة
  - حسب نمط التعامل والسوق
- ثانيًا: ما يحبه وما يكرهه العميل أثناء الشراء
- ثالثًا: سيكولوجية العميل وأنماطهم الحديثة
- رابعًا: تصنيفات العملاء
- خامسًا: فهم احتياجات، رغبات، توقعات العملاء
- سادسًا: عوامل اتخاذ قرار الشراء لدي العملاء
- سابعًا: مراحل اتخاذ القرار الشرائي

التعامل مع التحديات البيعية

- أولاً: التعامل مع الاعتراضات
- ثانيًا: التعامل مع الرفض Rejection Handling
- ثانيًا: التعامل مع الرفض Rejection Handling
- إدارة الخلافات
- الأخطاء الشائعة في البيع

تقنيات إغلاق البيع

- أولًا: لماذا تعتبر مرحلة الإغلاق هي اللحظة الحاسمة في عملية البيع؟
- ثانيًا: متى يكون التوقيت مناسبًا للإغلاق؟
- ثالثًا: خمس تقنيات فعالة لإغلاق البيع
- رابعًا: ملاحظات احترافية لإنجاح عملية الإغلاق
- تقنيات إغلاق البائع

Presented with xmind