



غرفة تجارة عمان  
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

### نموذج المحتوى التدريبي

نموذج نظام الإدارة المتكامل

رقم الإصدار: ٣/١

الصفحة: 2/1

العنوان باللغة العربية:	كيف تبيع كمحترف	العنوان باللغة الإنجليزية:	Professional Selling Skills
عدد الساعات التدريبية:	(8) ساعة تدريبية		
قاعة / مختبر:	فندق هيلتون سيجنيا		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة	(150) دينار.	لغير الأعضاء (200) دينار.
خصم المجموعات:	خصم بنسبة ١٠٪ على رسوم المشارك الواحد إبتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب إثنين من موظفيها وبحد أقصى أربعة موظفين. خصم بنسبة ١٥٪ على رسوم المشارك الواحد إبتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب أكثر من أربعة من موظفيها. <b>ميثاق رضا مُتلقي خدمات أكاديمية غرفة تجارة عمان للتدريب</b> تجربة تدريبية متميزة: برامجنا يقدمها نخبة من المدربين الخبراء لضمان تجربة تعليمية رائدة. الالتزام بالمواعيد: تنفيذ البرامج التدريبية في المواعيد المعلنة دون تأخير. رضاك هو أولويتنا: إذا لم يحقق تابرنامج توقعاتك, يمكنك الانسحاب بعد الجلسة الأولى و استرداد الرسوم كاملة. <a href="https://ammanchamber.org.jo/wsimages/808080.pdf">https://ammanchamber.org.jo/wsimages/808080.pdf</a>		
اليوم	التاريخ	عدد الساعات	مواعيد انعقاد المحاضرات
السبت	٢٠٢٦/٥/١٦	٨ ساعات	٠٩:٠٠ am - ٠٥:٠٠ PM
الأهداف:	الأهداف:		
بناء وتمكين الموظفين المحترفين بقائمة من العضلات البيعية والتي تعكس الجدارات الحقيقية لكل من يرغب بتقديم قيمة والحصول على ثمن لها.			

نموذج المحتوى التدريبي

الصفحة: 2/2	رقم الإصدار: ٣/١	نموذج نظام الإدارة المتكامل
-------------	------------------	-----------------------------

<p>يقوم البرنامج بإرساء المفاهيم الحديثة للبيع الاحترافي من خلال تأصيل فكرة الإيمان البيعي أولاً ومن ثم تطوير عمليات بيعية تليق بالمتدرب ومن بعدها تحديد أفضل المنهجيات البيعية والتي تضمن أفضل الأساليب البيعية الفعالة، مما يكسب المتدرب المهارات والأساليب اللازمة توفرها لأي شخص يرغب في تقديم وبيع أفكاره لجمهور مستهدف مهما كان الثمن المقابل.</p> <p>ومن ثم يتم الانطلاق عكس ما تعلموه من وجهة نظر البيع النفسي حيث تتلمذ السيد علي على يد اثنين من رواد هذا ثم وبعد تأكيد الفكرة البيعية في (Mark Williams) والبريطاني (Brian Tracy) العلم في العالم أمثال الأمريكي أذهان المتدربين ننتقل في بناء مفهوم البيع الاستشاري وصولاً لما يسمى البيع القيمي وهو أعلى مراتب البيع وأسماها، وقد اعتمدت العديد من البحوث العالمية هذه الدورة لما تحمله من قيمة وخلاصة تجارب أفضل البائعين في العالم و أفضل الكتب في البيع حيث تلخص هذه البرامج ما يزيد عن ٥٠ كتاب بيع ومن أفضل كتب المبيعات في العالم.</p>	المحتويات:
<p>تعد هذه الدورة أساساً لكل من لديه اتصال مباشر مع الزبائن فهو هدف رئيسي لهذه الدورة، وتعتمد الشركات إلى التحول في أداء أعمالها إلى مفهوم الأعمال الموجهة بالكامل نحو العميل مما يجعلها تعتمد هذه الدورة لجميع الموظفين. هذه الدورة مصممة على شكل برنامج يستهدف تأهيل فئة معينة ببعض الجدارات اللازمة لإتقان البيع الاحترافي: محترفي المبيعات ومسؤولي علاقات الزبائن.</p>	المشاركون:
اللغة العربية	لغة التدريب:
—	عدد المتدربين: