



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: 2/2	الصفحة: 2/1

العنوان باللغة العربية:	مهارات البيع في الألفية الجديدة.	العنوان باللغة الإنجليزية:	Selling Skills in the New Millennium
عدد الساعات التدريبية:	(4) ساعات تدريبية.		
الساعة:	PM 8:00 – 4:00		
أيام البرنامج التدريبي:	السبت.		
تاريخ البرنامج التدريبي:	2024/11/16.		
قاعة / مختبر:	قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان.		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة (15) دينار.	لغير الأعضاء (25) دينار.	
خصم المجموعات:			
الأهداف:	في نهاية الدورة سيكون كل متدرب قادراً على: ✓ فهم التطورات الحديثة في مجال البيع وكيفية تطبيقها. ✓ التعرف على سلوك العملاء الجدد وكيفية التفاعل معهم. ✓ استخدام استراتيجيات البيع الرقمية بفعالية. ✓ تطوير مهارات الاتصال وبناء علاقات قوية مع العملاء. ✓ تحسين الأداء باستخدام التحليلات والبيانات في عمليات البيع		
المحتويات:	✓ تطور عملية البيع في الألفية الجديدة وتأثير التكنولوجيا. ✓ فهم سلوك العملاء الرقمي. ✓ استخدام استراتيجيات البيع الحديثة (البيع عبر وسائل التواصل الاجتماعي، البيع الرقمي). ✓ تطوير مهارات الاتصال الفعال وبناء العلاقات مع العملاء. ✓ استراتيجيات التسويق الشخصي وبناء العلامة التجارية الشخصية. ✓ استخدام البيانات والتحليلات في تحسين عملية البيع.		
المشاركون:	✓ التجار والمهنيين وأصحاب العمل. ✓ رواد الأعمال وأصحاب المشاريع.		



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 2/2	رقم الإصدار: 2/2	نموذج جودة ومخاطر
		✓ المتخصصون في التسويق. ✓ مديرو المبيعات. ✓ المحاسبين والماليين.
		اللغة العربية واللغة الانجليزية.
		عدد المتدربين: