



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: ٢/١	الصفحة: 2/1

العنوان باللغة العربية:	الاساليب الحديثة في المبيعات – البيع القصصي	العنوان باللغة الإنجليزية:	Modern methods of sales Storytelling In Sales
عدد الساعات التدريبية:	(12) ساعة تدريبية		
الساعة:	من الساعة ١٠:٠٠-٢:٠٠ ظهراً من الساعة ٤:٠٠ – ٨:٠٠ مساءً		
أيام البرنامج التدريبي:	أيام الأثنين ، الثلاثاء ، الأربعاء		
تاريخ البرنامج التدريبي:	٢٠٢٤/٢/٢١-١٩		
قاعة / مختبر:	قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان		
الرسوم المقررة:	للأعضاء الغرفة (٥٠) دينار.	لغير الأعضاء (٧٥) دينار.	
الأهداف:	<ul style="list-style-type: none">- إثراء رأس المال البشري والتميز للشركة من خلال تزويد العاملين فيها بأقسام المبيعات والتسويق بالمعرفة والمهارات والخبرات الحديثة لنمو الأعمال واستدامتها.- تطوير مهارات البيع ليسهل تحقيق الأهداف. ووضع أفضل الأشخاص أمام العملاء لتمييز المنتجات وفريق المبيعات والتسويق. خصوصاً مع انخفاض تمايز المنتجات وزيادة توقعات العملاء نتيجة زيادة الوصول الي المعلومات.- اعداد وتجهيز العاملين الجدد في أقسام المبيعات والتسويق من خلال تزويدهم بالمعرفة والمهارات والخبرات العملية التي يحتاجون إليها ل الانتقال لسوق العمل بثقة ونجاح.		
المحتويات:	<ul style="list-style-type: none">- تطور السوق واتجاهاته الحديثة.- مندوب المبيعات الحديث (المهارات والمواقف والسلوك).- تجربة العملاء والولاء. (ماذا. لماذا. كيف)- عمليات البيع والتسويق الحديثة.- انماط وشرائع وسلوك العملاء .- بناء علاقة مع العملاء- قصة المنتج /الخدمة.- نموذج البيع - <i>The PPTO Model</i>- عملية البيع/الشراء (قمع المبيعات)		



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 2/2	رقم الإصدار: ٢/١	نموذج جودة ومخاطر

- تحديد أهداف البيع والمحادثة. - اشارات الشراء. - كيف تباع من خلال رواية القصص؟ <i>Feel, Felt, Found</i> - ادارة عامة على مخاوف العملاء	
- مدراء ومشرفي المبيعات والتسويق ومدراء الحسابات الرئيسيين. ومندوبي المبيعات والتسويق. - العاملين الجدد في أقسام المبيعات والتسويق. - الرياديين واصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.	المشاركون:
عربي - انجليزي	لغة التدريب:
	عدد المتدربين: