



دليل الشهادات المهنية الاحترافية

شهادة محترف أعمال معتمد في المبيعات (CBP-S)

الأهداف التفصيلية



- فهم مفاهيم البيع الحديثة ودورة المبيعات.
- تطوير مهارات الإقناع والتأثير.
- بناء علاقات قوية مع العملاء.
- إدارة عملية البيع من البداية حتى الإغلاق.
- تطبيق مهارات التفاوض الاحترافية.
- تحليل الأداء البيعي وتحسينه.

الفئة المستهدفة



- مندوبو المبيعات
- مدراء المبيعات
- رواد الأعمال.

الوصف العام

برنامج احترافي يهدف إلى تنمية مهارات البيع والتفاوض والإقناع، وتمكين المشاركين من تحقيق الأهداف البيعية وزيادة الإيرادات

المحاور والموضوعات



• أساسيات البيع ودورة المبيعات

• مهارات الإقناع والتأثير

• إدارة علاقات العملاء

• مهارات التفاوض والإغلاق

• استراتيجيات زيادة المبيعات

• تحليل الأداء البيعي

مخرجات التدريب



• زيادة فعالية عمليات البيع.

• تحسين مهارات التفاوض.

• رفع معدلات إغلاق الصفقات.

• تعزيز العلاقات مع العملاء.

• تحقيق أهداف المبيعات.

Be[®]
كن رائدًا
BE PIONEER



+966 54 027 5361

