



مبيعات الشركات والبيع الاستشاري

B2B Sales & Consultative Selling

المدة 5 أو 10 أيام اللغة العربية أو الإنجليزية الأنماط حضوري، أونلاين، داخل المؤسسة الساعات 70 / 35

نظرة عامة

دورة مبيعات الشركات والبيع الاستشاري جزء من مسار التسويق والمبيعات والاتصال في مركز جارنت العالمي للتدريب. كسب العملاء والاحتفاظ بهم باستراتيجية ومبيعات واتصال أكثر فاعلية. تُقدّم الدورة باللغتين العربية والإنجليزية، كبرنامج من 5 أيام أو 10 أيام، حضوريًا في مدن مثل دبي والرياض والقاهرة ولندن وإسطنبول، أو أونلاين مباشر، ويمكن تنفيذها داخل مؤسستك بمحتوى وأمثلة مصممة لطبيعة عملك.

ما ستتمكن من القيام به

- شرح المبادئ والمصطلحات والمعايير التي تحكم مجال مبيعات الشركات والبيع الاستشاري.
- تطبيق أساليب وأدوات مجرّبة على مواقف حقيقية من بيئة عملك.
- تحليل فجوات الأداء والمخاطر والأسباب الجذرية واختيار الاستجابة المناسبة.
- قياس النتائج بمؤشرات عملية وعرضها بوضوح على الإدارة.
- الخروج بخطة عمل شخصية تبدأ في تطبيقها من الأسبوع التالي.

الفئة المستهدفة

فرق التسويق والمبيعات ومديرو الحسابات وأخصائيو العلاقات العامة والاتصال.

المحاور الرئيسية

- فهم العملاء وتقسيم السوق
- العلامة التجارية والتموضع
- القنوات الرقمية والمحتوى
- عملية البيع والتفاوض
- القياس والعائد على الاستثمار
- التواصل مع الإعلام وأصحاب المصلحة

الأنماط والرسوم

USD 4,750	5 أيام حضوري
USD 2,950	5 أيام أونلاين
USD 8,950	10 أيام حضوري
USD 5,450	10 أيام أونلاين

داخل المؤسسة (إن هوس) عرض سعر للمجموعة

الرسوم للمشاركة ولا تشمل ضريبة القيمة المضافة.

للتسجيل والاستفسار

WhatsApp: +971 56 674 7382

البريد: info@garnettrainings.com

التدريب: training@garnettrainings.com

الموقع: www.garnettrainings.com

المنطقة الحرة لمدينة الشارقة للنشر، الشارقة،

الإمارات

الشهادة

يحصل المشاركون الذين يحضرون 90% على الأقل من الجلسات ويجتازون التقييم النهائي على شهادة إتمام تذكر 35 ساعة تدريبية (5 أيام) أو 70 ساعة تدريبية (10 أيام).

محتوى برنامج 5 أيام

اليوم 1 أساسيات مبيعات الشركات والبيع الاستشاري

- النطاق والمصطلحات والمعايير الحاكمة
- فهم العملاء وتقسيم السوق

اليوم 2 الأساليب والأدوات

- العلامة التجارية والتموضع
- القنوات الرقمية والمحتوى

اليوم 3 التطبيق ودراسات الحالة

- عملية البيع والتفاوض
- التواصل مع الإعلام وأصحاب المصلحة

اليوم 4 الأداء والمخاطر والامتثال

- القياس والعائد على الاستثمار
- مؤشرات القياس وإعداد التقارير

اليوم 5 ورشة عمل وتقييم وخطة عمل

- ورشة تطبيقية على تحدٍ من بيئة العمل
- التقييم النهائي وخطة العمل الشخصية

محتوى برنامج 10 أيام

اليوم 1 أساسيات مبيعات الشركات والبيع الاستشاري

- النطاق والمصطلحات والمعايير الحاكمة
- فهم العملاء وتقسيم السوق

اليوم 2 الأساليب والأدوات

- العلامة التجارية والتموضع
- القنوات الرقمية والمحتوى

اليوم 3 التطبيق ودراسات الحالة

- عملية البيع والتفاوض
- التواصل مع الإعلام وأصحاب المصلحة

اليوم 4 الأداء والمخاطر والامتثال

- القياس والعائد على الاستثمار
- مؤشرات القياس وإعداد التقارير

اليوم 5 ورشة عمل وتقييم وخطة عمل

- ورشة تطبيقية على تحدٍ من بيئة العمل
- التقييم النهائي وخطة العمل الشخصية

اليوم 6 تقنيات متقدمة وممارسات تخصصية

- تعمق في الحالات المعقدة
- الأخطاء الشائعة وكيفية تجنبها

اليوم 7 الأدوات الرقمية والبيانات والأتمتة

- أدوات التحليل والبرمجيات
- استخدام الذكاء الاصطناعي في المجال

اليوم 8 المقارنة بأفضل الممارسات الدولية

- معايير قياس الأداء العالمية
- دراسات حالة دولية

اليوم 9 مشروع تطبيقي

- تحليل تحدٍ حقيقي من مؤسسة المشارك
- إعداد الحل وخطة التنفيذ

اليوم 10 العرض والتقييم النهائي والشهادة

- عرض المشاريع ومناقشتها
- الاختبار النهائي وتسليم الشهادات

المواعيد 2020-2027

التاريخ	النمط	المدينة	اللغة	الرسوم (دولار)
17 - 28 يناير 2027	10 أيام حضوري	المنامة	الإنجليزية	8,950
12 - 16 أبريل 2027	5 أيام حضوري	أبوظبي	الإنجليزية	4,750
16 - 20 أغسطس 2027	5 أيام حضوري	دبي	العربية	4,750
13 - 17 سبتمبر 2027	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	2,950
20 - 31 ديسمبر 2027	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	5,450
20 فبراير - 2 مارس 2028	10 أيام حضوري	الدوحة	الإنجليزية	8,950

التاريخ	النمط	المدينة	اللغة	الرسوم (دولار)
5 - 9 مارس 2028	5 أيام حضوري	جدة	العربية	4,750
19 - 23 يونيو 2028	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	2,950
10 - 14 يوليو 2028	5 أيام حضوري	باريس	الإنجليزية	4,750
7 - 18 أغسطس 2028	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	5,450
9 - 20 أبريل 2029	10 أيام حضوري	باريس	الإنجليزية	8,950
11 - 15 يونيو 2029	5 أيام حضوري	أمستردام	الإنجليزية	4,750
9 - 20 يوليو 2029	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	5,450
10 - 14 سبتمبر 2029	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	2,950
4 - 8 نوفمبر 2029	5 أيام حضوري	الرياض	العربية	4,750
18 - 22 فبراير 2030	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	2,950
4 - 8 مارس 2030	5 أيام حضوري	أبوظبي	العربية	4,750
17 - 28 يونيو 2030	10 أيام حضوري	لندن	الإنجليزية	8,950
18 - 22 أغسطس 2030	5 أيام حضوري	الرياض	العربية	4,750
9 - 20 سبتمبر 2030	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	5,450

تتوفر نسخ مخصصة وداخل المؤسسة من هذه الدورة عند الطلب. [/www.garnettrainings.com/ar/customise](http://www.garnettrainings.com/ar/customise)