



التفاوض لمحترفي المبيعات

Negotiation for Sales Professionals

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

نظرة عامة

دورة التفاوض لمحترفي المبيعات 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 التفاوض لمحترفي المبيعات.
- 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 التفاوض لمحترفي المبيعات

- 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 التفاوض لمحترفي المبيعات

- 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)
18 - 22 يناير 2027	5 أيام حضوري	دبي	العربية	4,750
15 - 26 مارس 2027	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	5,450
5 - 16 أبريل 2027	10 أيام حضوري	كوالالمبور	الإنجليزية	8,950
2 - 6 أغسطس 2027	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	2,950
18 - 22 أكتوبر 2027	5 أيام حضوري	برشلونة	الإنجليزية	4,750
10 - 21 يناير 2028	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	5,450

التاريخ	النمط	المدينة	اللغة	الرسوم (دولار)
13 - 17 مارس 2028	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	2,950
10 - 21 يوليو 2028	10 أيام حضوري	دبي	الإنجليزية	8,950
2 - 6 أكتوبر 2028	5 أيام حضوري	فيينا	الإنجليزية	4,750
10 - 14 ديسمبر 2028	5 أيام حضوري	جدة	العربية	4,750
7 - 11 يناير 2029	5 أيام حضوري	مدينة الكويت	العربية	4,750
5 - 16 مارس 2029	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	5,450
18 - 22 يونيو 2029	5 أيام حضوري	أمستردام	الإنجليزية	4,750
16 - 20 يوليو 2029	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	2,950
17 - 28 ديسمبر 2029	10 أيام حضوري	أبوظبي	الإنجليزية	8,950
21 - 25 يناير 2030	5 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	الإنجليزية	2,950
3 - 14 يونيو 2030	10 أيام أونلاين	أونلاين مباشر	العربية	5,450
1 - 5 يوليو 2030	5 أيام حضوري	أبوظبي	الإنجليزية	4,750
19 - 23 أغسطس 2030	5 أيام حضوري	دبي	العربية	4,750
10 - 21 نوفمبر 2030	10 أيام حضوري	القاهرة	العربية	8,950

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