

Advanced Selling Skills

A 3-day course designed & developed to provide participants with the knowledge, skills & abilities to recognize marketing concept & marketing mix, identify selling/cross-selling techniques & tie customer's needs to the benefits the financial solutions can provide.

By the end of this course you will be able to:

- participants will be able to build on the core selling skills, introduce more advanced sales concepts, analyze in depth how behavior impacts on the way customers buy & to establish ways of identifying these customer preferences thereby converting them into opportunities to sell, & learn what makes a sales master, build deep levels of rapport with customers effectively & identify their needs & present financial solutions.

Course Outline

- Day one: Marketing & marketing mix, sales concepts & techniques, basics in personal selling, sales opportunity, needs, features & benefits, structuring selling interview, with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.
- Day two: 5 basic steps to selling process, identifying needs & presenting solutions, handling objections & overcoming price resistance, with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.
- Day three: closing the deal, after sales, & cross-selling/up-selling techniques, with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.

Course's language

- Arabic & Little English.

Target Audience

- Managers & officers in the following divisions: retail banking, sales & marketing for credit card & personal finance & mortgage, call center, corporate & private, treasury & capital.



Prerequisites

- Effective Selling Skills.

Course Duration

- 3 Days

Training Venue

- According to customer request (in class / online)

Course Date

- Will be determined according to customer request.

Course Fee

- According to financial proposal.

This course entitles you to attend:

-

Upon successful completion of this course, participants will obtain

- Training Attendance Certificate.

المهارات البيعية المتقدمة

دورة تدريبية مدتها 3 أيام مصممة ومطورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات والقدرات للتعرف على مفهوم التسويق ومزيج التسويق، تحديد تقنيات البيع / البيع المشتق وربط احتياجات العملاء بالمزايا التي يمكن أن توفرها الحلول المالية والمصرفية.

بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على فهم: -

- البناء على المهارات البيعية الأساسية ، تقديم المفاهيم البيعية أكثر تقدمًا ، وتحليل عميق لكيفية تأثير السلوك المهني على طريقة شراء العملاء وإنشاء طرق لتحديد اهتمامات العملاء واتجاهاتهم هذه وبالتالي تحويلهم إلى فرص للبيع ، ومعرفة ما الذي يجعل سيد المبيعات في بناء مستويات عميقة من العلاقة مع العملاء بشكل فعال وتحديد احتياجاتهم وتقديم الحلول المالية المناسبة.

محتويات الدورة:

- اليوم الأول: مقدمة في التسويق وعملية المزيج التسويقي، المفاهيم والتقنيات البيعية، الأسس والبيع الشخصي، الفرص البيعية، الاحتياجات، الميزة والمنفعة، إعداد المقابلة البيعية، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، ولعب الأدوار.
- اليوم الثاني: الخطوات الأساسية الخمسة في المقابلة البيعية، تحديد الاحتياجات وتقديم الحلول المالية المناسبة، التعامل مع الاعتراضات والتغلب على مقاومة السعر، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.
- اليوم الثالث: إقبال السفحة البيعية، تقنيات بيع المنتجات والخدمات المشتقة وبيع المنتجات المتفوقة، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات وتمارين لعب الأدوار.

لغة الدورة

- اللغة العربية والقليل من اللغة الانجليزية.

الفئة المستهدفة

- المدراء والمسؤولون الرسميون في الإدارات والأقسام البنكية التالية: الخدمات المصرفية للأفراد، البيع والتسويق للبطاقات والتمويل الشخصي والعقاري، مركز الاتصال الهاتفي المصرفي، مصرفية الشركات والخاصة، خدمات الخزينة والكابيتال.

متطلبات حضور الدورة

- دورة المهارات البيعية الفعالة

مدة الدورة

- 3 أيام.

مكان انعقاد الدورة

● بالتنسيق مع العميل (حضوري / أونلاين)

تاريخ انعقاد الدورة

● بالتنسيق مع العميل.

رسوم التسجيل

● وفقا للعرض المالي

هذه الدورة تؤهلك لحضور

..... ●

بنهاية هذه الدورة يحصل المتدرب على:

● شهادة حضور دورة تدريبية.