



Effective Selling Skills

A 3-day course designed & developed to provide participants with the knowledge & skills required to identify customer needs, presenting financial solutions & build confidence & effectiveness in a range of selling & cross-selling situations.

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

- Perform selling/cross-sell process within Bank's environment.

Course Outline

- Day one: Introduction to principles of personal selling, five basic skills, basic customer's needs, features & benefits & sales opportunity & the 5 basic steps to selling interview, with group discussions, case studies, practical exercises & role-playing exercises.
- Day two: Questioning skills & presenting financial solutions, handling objections & overcoming price resistance, with group discussions, case studies, practical exercises & role-playing exercises.
- Day three: Closing the deal, bank's post-sale on-going customer servicing, & cross-selling techniques, with group discussions, case studies, practical exercises & role-playing exercises.

Course's language

- Arabic with little English language.

Target Audience

- Non-Official Staff in the following divisions: Retail Banking, Sales for Credit Card & Personal Finance & Mortgage, Call Center, Sales & Marketing, Corporate & Commercial Banking, Treasury, Private Banking & Capital & all salespersons.

Prerequisites

- None.



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:

- Advanced Selling Skills

Upon successful completion of this course, participants will obtain

- Training attendance certificate.

المهارات البيعية الفعالة

دورة تدريبية مدتها 3 أيام مصممة ومطورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحديد احتياجات العملاء، وتقديم الحلول المالية وبناء الثقة والفعالية في مجموعة من حالات البيع وتقنية بيع المنتجات والخدمات المشتقة.

بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على فهم: -

- شامل لمنتجات وخدمات البنك التي سيتم بيعها / بيعها، وتعزيز قدرات المبيعات، وزيادة حجم المبيعات والأرباح، وأداء عملية البيع / البيع المشتق من خلال بيئة البنك الخصوصية.

محتويات الدورة:

- اليوم الأول: مقدمة في مبادئ البيع الشخصي، المهارات البيعية، الاحتياجات الأساسية، الميزة والمنفعة والفرص البيعية، والخطوات الأساسية الخمسة في المقابلة البيعية، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، تمارين لعب أدوار.
- اليوم الثاني: مهارات الأسئلة البيعية وتقديم الحلول المالية المناسبة، التعامل مع الاعتراضات والتغلب على مقاومة السعر، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، تمارين لعب أدوار.
- اليوم الثالث: إقبال الصفقة البيعية، خدمة ما بعد البيع وخدمات شبكة الاقنية الالكترونية، وتقنية بيع المنتجات والخدمات المشتقة مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، ولعب أدوار.

لغة الدورة

- اللغة العربية والقليل من اللغة الانجليزية.

الفئة المستهدفة

- الموظفون الرسميون وغير الرسميين في الادارات التالية: الخدمات المصرفية للأفراد، المنتجات الاستهلاكية للبطاقات الائتمانية، التمويل الشخصية والتمويل العقاري، البيع والتسويق، مصرفية الشركات، خدمات الخزينة، المصرفية الخاصة، كابيتال ومسؤولي البيع.

متطلبات حضور الدورة

- لا يوجد.

مدة الدورة

- 3 أيام.

مكان انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل (حضورى / أونلاين)

تاريخ انعقاد الدورة

- بالاتفاق مع العميل.

رسوم التسجيل

- وفقا للعرض المالي.

هذه الدورة تؤهلك لحضور

- دورة المهارات البيعية المتقدمة.

بنهاية هذه الدورة يحصل المتدرب على:

- شهادة حضور دورة تدريبية.