



البيع والمحافظة على الحرفاء

الأهداف

إكساب المعارف والمهارات اللازمة التي تمكنكم من بيع منتجاتكم وخدماتكم بنجاح، والمحافظة على حرفائكم.

المحتوى

- مفهوم البيع الشخصي
- تحديد الشريحة المستهدفة
- صفات ومهارات رجل البيع الناجح
- التعرف على حاجات الحريف
- العرض البيعي
- معالجة اعتراضات الحريف
- تقنيات إنهاء عملية البيع
- بناء علاقة ثقة مع الحريف
- التعامل مع شكاوى الحريف

المستهدفون

جميع الاطراف المتداخلة في ميدان البيع و التسويق.

<http://www.alimtiez.com>