

دبلومة البيع



عن الأكاديمية

أكاديمية إعمل بيزنس هي أول أكاديمية عربية متخصصة في تدريس علوم الإدارة وريادة الأعمال أونلاين، تأسست عام 2017 على يد رائد الأعمال المهندس محمد الباز، وتهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع ورواد الأعمال على بدء أو استكمال مسيرتهم في عالم البيزنس وريادة الأعمال والتغلب على مشاكل مشاريعهم، وكذلك مساعدة جميع الكوادر المهنية والإدارية من موظفين ومديرين ومتدربين على تطوير مهاراتهم ، وبناء مسيرة مهنية ناجحة.

عن دبلومة البيع

إتمام عملية بيع المنتج أو الخدمة هو ختم النجاح لأي شركة تسعى إلى النمو والتقدم، لذلك تمنح المؤسسات اهتمامًا كبيرًا بإدارة المبيعات، خاصة فيما يتعلق بتمية مهارات مندوبي المبيعات وزيادة عدد الصفقات البيعية الناجحة، من أجل هذا تقدم دبلومة البيع لجميع دارسيها أبرز مهارات واستراتيجيات البيع الناجحة وآليات التعامل مع اعتراضات العملاء، كذلك احتراف فن البيع المباشر أو عن طريق الهاتف، وتعلم كيفية استخدام الإكسيل لتنظيم بيانات المبيعات وإدارتها بشكل فعال، بالإضافة إلى دراسة سلوك المستهلكين وإدارة علاقات العملاء باحترافية، كل هذا عبر دراسة مجموعة من أفضل المواد العلمية والتدريبات العملية بشرحها نخبة من أكبر خبراء المبيعات في مصر والعالم العربي.

مزايا دراسة الدبلومة

أدرس

- "أون لاين" وامتلاك الحرية التامة في تحديد موعد ومكان الدراسة الخاص بك.

اتقن

- أبرز وأحدث آليات البيع الفعالة لتتمكن من زيادة المبيعات بشكل مستمر.
- فن البيع المباشر وعن طريق الهاتف أيضًا، واحتراف التعامل مع اعتراضات العملاء، وتحويلها لصالح الشركة لا ضدها.

تتمكن

- من إتقان وتعلم مهارات الإقناع والتفاوض لإتمام صفقات بيع ناجحة لمنتجات وخدمات شركتك.

تعرف

- على أنواع وشخصيات العملاء، والاحتياجات والدوافع التي تجعلهم يتخذون قرار الشراء.
- على كيفية إنشاء ملف مبيعات احترافي علي الإنترنت لترتيب مبيعات كل منتج ونسب تحقيقه للأهداف المرجوة منه.

أضمن

- زيادة مبيعات الشركة، وتحقيق أرباح أكبر من خلال استخدام برنامج إدارة علاقات العملاء CRM.

تأكد

- من نجاحك في أداء وظيفتك في مجال البيع سواء كنت موظف أو قائد فريق أو صاحب مشروع.

زود

- فرصك في الترقى أو في الحصول على عروض عمل أفضل وبناء مسيرة مهنية أكثر نجاحًا.

الدبلومة لمن؟

دبلومة البيع لكل...

- أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الراغبين في زيادة مبيعاتهم.
- رواد الأعمال الراغبين في تأسيس "بيزنس" خاص بهم.
- العاملين في أقسام المبيعات بالشركات (متدرب- موظف- رئيس فريق - مدير قسم المبيعات)
- مسئولو إعداد الحملات التسويقية الساعين لتحقيق النجاح في الترويج وبيع المنتج أو الخدمة للعملاء.
- الباحثين عن العمل في مجال المبيعات أو تغيير مسارهم الوظيفي إليه

الشهادة



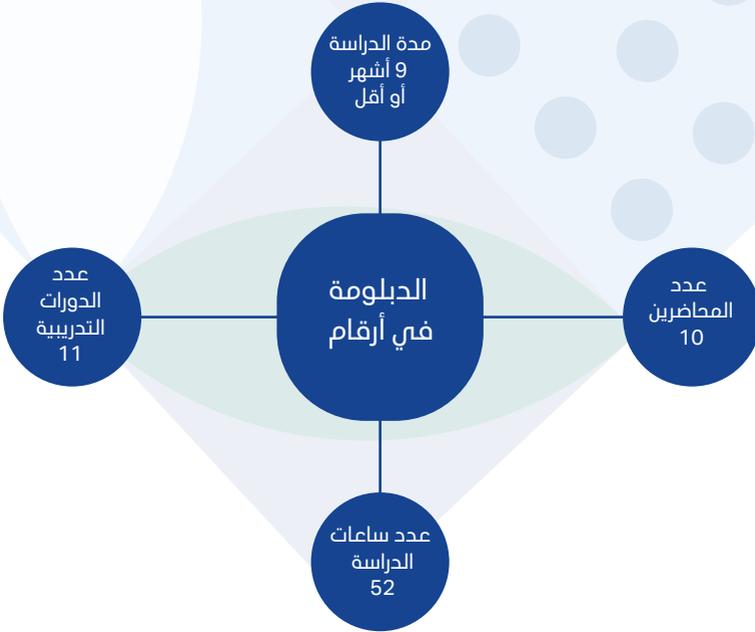
يمكن أن يحصل الدارس أيضًا على شهادة معتمدة من أكبر الهيئات والمؤسسات العربية.. * بعد أقصى 90 يوم من طلب الحصول عليها. لمزيد من التفاصيل عن الشهادة والاعتمادات [انقر هنا](#)



يحصل الدارس فور إتمام حضوره كل الدورات التدريبية الخاصة بدبلومة البيع على شهادة مجانية معتمدة من أكاديمية إعمل بيزنس، بالإضافة إلى إمكانية حصوله على شهادة منفصلة خاصة بإتمام كل دورة تدريبية داخل الدبلومة.

طريقة الدراسة

- يتم دراسة مادتين أو ثلاث شهرياً.
- مدة الدراسة 9 شهور ويمكن أن تقل وفقاً لرغبة الدارس في دراسة مواد أكثر في فترة زمنية أقل.
- تتكون الدبلومة من 11 دورة تدريبية، ومع نهاية كل دورة يخضع الدارس لاختبار نسبة النجاح فيه 50%.
- في حالة عدم اجتياز الاختبار يتم إعادته بعد أسبوع من المحاولة الأولى.
- الدراسة أونلاين على موقع الأكاديمية، وينجح الدارس في جميع المواد يحصل على شهادة معتمدة من أكاديمية إعمل بيزنس.



الدورات التدريبية لدبلومة البيع ومدة دراسة كل دورة

المدة	الدورة التدريبية
1:58	استراتيجيات أمهر البائعين -الجزء الأول
3:30	استراتيجيات أمهر البائعين -الجزء الثاني
9:07	فن البيع
3:08	مهارات التفاوض
2:14	مهارات البيع للمحترفين
2:26	البيع عبر الهاتف
9:15	سلوك المستهلكين
3:33	إدارة علاقات العملاء
6:33	الإكسيل للمبيعات
7:14	خدمة العملاء
3:30	كتابة الأعمال

* ملحوظة: توقيت كل دورة تدريبية بالجدول موضح بالساعات والدقائق.

أبرز محاضري الدبلومة

- **محمد الباز**: رائد أعمال مصري ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات الباز والتي تضم تحت رايته العديد من الشركات الرائدة.
- **كريم بدري**: مؤسس شركة بدري للخدمات الاستشارية الناشطة في مجال استشارات الأعمال ودراسات الجدوى والتخطيط الاستراتيجي للأعمال.
- **عمرو ندى**: حاصل على بكالوريوس إدارة أعمال -الجامعة الأمريكية، ومدير مبيعات بشركة بركتور جامبل لمدة 13 سنة.
- **أحمد زيدان**: مدير قسم التدريب والتطوير في مجموعة الباز جروب، خبرة 13 سنة في مجال البيع والكيل سنتر
- **مصطفى نوارح**: حاصل على دكتوراه في التسويق وماجستير إدارة الأعمال، ومصنف كأفضل محاضر تسويق لماجستير إدارة الأعمال -لينكد إن 2016.
- **رأفت يوسف**: خبير في مجال الإدارة والتسويق لأكثر من 17 عاماً، ويقوم بالتدريس في العديد من المؤسسات التعليمية مثل: الجامعة الأمريكية بالقاهرة، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري.
- **ميناء مراد**: مدرب معتمد من مايكروسوفت منذ عام 2010، وخبرة 12 سنة في مجال تدريب برمجيات مايكروسوفت أوفيس.
- **أسماء الشرقاوي**: استشارية ومدربة في مجال خدمة العملاء والمبيعات لمدة تزيد عن 7 سنوات.
- **محمد إبراهيم**: خبرة أكثر من 18 سنة في الاستشارات وتطوير الأعمال بالسوق الأمريكي والمصري والخليجي، وحاصل على دكتوراه في إدارة الأعمال من الجامعة الألمانية بالقاهرة

الرسوم والأسعار

[لمعرفة قيمة الاشتراك في دبلومة البيع اضغط هنا](#)

الأسئلة الشائعة

[للتعرف على إجابات أكثر الأسئلة شيوعاً.. اضغط هنا](#)

أكاديمية
إعمل
بизнесTM

E3MEL BUSINESS ACADEMY

للاتصال بنا

دولي

 27559800

من السعودية

 920033973

من مصر

 16342



www.e3melbusiness.com

