

دبلومة مهارات البيع بالتجزئة



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 مهارات البيع بالتجزئة

تسعى كل مؤسسة للوصول إلى رضا عملائها بمنحهم أفضل تجربة شرائية وخدمية، وتحقيق لك دبلومة مهارات البيع بالتجزئة ذلك من خلال الكورسات المتخصصة في مجال البيع والبيع بالتجزئة، حيث تركز على أهم المفاهيم الأساسية في المجال، وكيفية وضع نظام بيعي قوي والتعامل الأمثل مع الاعتراضات والشكاوى، مروراً بمعرفة الصورة النمطية عن رجل المبيعات وشرح أهم الصفات التي يجب أن يتحلّى بها البائع المحترف، وصولاً لأهم النصائح لاستخدام Up Selling & Cross Selling بشكل فعال.

كما تلقي الدبلومة الضوء أيضاً على الأساليب النفسية لبناء علاقات مؤثرة مع العملاء، وآليات زيادة المبيعات، والتصرف على خطوات وطرق الحديث الفعالة التي تساعدك على إتمام صفقات بيع ناجحة، كل ذلك عبر دراسة مجموعة من المواد العلمية والتدريبات العملية يشرحها نخبة من أكبر خبراء المبيعات في مصر والعالم العربي.

مزايا دراسة الدبلومة

ادرس

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

تعلم

- باللغة العربية، وتغطي عائق تقديم أغلب المادة العلمية في مجال البيع بالتجزئة باللغة الإنجليزية.
- طرق احترافية لرغلق البيع وكيفية الرد على كل اعتراضات العميل ليرتفاع الصفقة معه.

تعرف

- على أساسيات البيع بالتجزئة وأنواع ممثلي المبيعات والاستراتيجيات التي يتبعها أمهر البائعين
- على أهم الطرق التي تساعدك على زيادة المبيعات عن طريق بيع المزايا العاطفية للمنتج وخلق علاقات ودية مع العميل.

اكتسب

- المهارات التي تساعدك على التواصل بشكل احترافي مع العملاء ومن ثم كسب ثقتهم وولائهم لعلامتك التجارية.
- مهارة التعرف على شخصيات العملاء واحتياجاتهم ودوافعهم للشراء.

اكتشف

- أنماط العملاء وتعرف على العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية الخاصة بهم وكيف تؤثر على استجاباتهم الشرائية.
- كيفية إدارة غضب وشكاوى العملاء باحترافية من خلال التعرف على أسباب غضبهم واستخدام طرق واستراتيجيات مناسبة للتعامل معه.

أتقن

- استخدام برنامج الإكسل في عمل خطط وتقارير المبيعات وتحليلها للوقوف على أداء كل منتج ونسب تغطية كل مندوب مبيعات لكل عميل.

زود

- فرصك في الترفي والحصول على عروض عمل أفضل وبناء مسيرة مهنية أكثر نجاحا، وطور من عملا وتعلم إنجازك بكفاءة واحترافية.

الدبلومة لمن؟

دبلومة مهارات البيع بالتجزئة لكل ..

- أصحاب الأعمال ومتاجر البيع بالتجزئة الراغبين في التوسع وافتتاح مشروعات ومتاجر جديدة.
- مديري وموظفي إدارة المبيعات في الشركات.
- ممثلي المبيعات العاملين في مجال البيع بالتجزئة.
- الخريجين الجدد المهتمين بالعمل في مجال البيع والموظفين الراغبين في تحويل مسارهم المهني للعمل به.

الشهادة

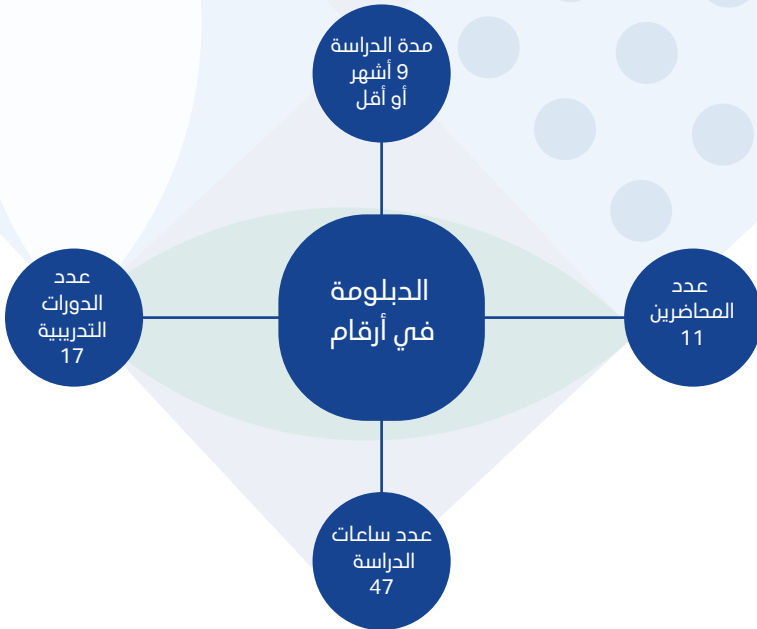


يمكن أن يحصل الدارس أيضًا على شهادة معتمدة من أكبر الهيئات والمؤسسات العربية..
* بعد أقصى 90 يوم من طلب الحصول عليها.
لمزيد من التفاصيل عن الشهادة والاعتمادات [انقر هنا](#)

يحصل الدارس فور إتمام حضوره كل الدورات التدريبية الخاصة بدبلومة مهارات البيع بالتجزئة على شهادة مجانية معتمدة من أكاديمية إعمل بزنس، بالإضافة إلى إمكانية حصوله على شهادة منفصلة خاصة بإنهاء 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 17 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 مهارات البيع بالتجزئة ومدة دراسة كل دورة

المدة	الدورة التدريبية
4:18	مهارات التواصل
2:32	خدمة العملاء
9:07	فن البيع
2:14	مهارات البيع للمحترفين
1:58	استراتيجيات أمهر البائعين -الجزء الأول
3:25	استراتيجيات أمهر البائعين -الجزء الثاني
1:56	أساسيات البيع بالتجزئة
0:35	أنماط العملاء
2:15	بيع المشكلة والحل للعميل
1:32	بيع المزايا العاطفية للمنتج
1:43	البيع باستخدام العلاقات الودية
2:26	البيع عبر الهاتف
0:57	تفصيل المحادثة البيعية
1:19	مواجهة اعتراضات العميل
2:06	إدارة غضب وشكاوى العملاء
0:56	كيف تنتهي صفقة بنجاح
6:33	الإكسل للمبيعات

* 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 رايتها العديد من الشركات الرائدة.
- **مصطفى نوارح:** حاصل على دكتوراه في التسويق، وماجستير إدارة الأعمال، ومصنف كأفضل محاضر تسويق لماجستير إدارة الأعمال – لينكدإن 2016.
- **إيهاب الفضالي:** رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات أليكس، ومدرّب محترف في مجال التطوير الذاتي للأشخاص وتطوير الشركات والتخطيط الاستراتيجي لها.
- **أسماء الشرقاوي:** استشارية ومدرّبة في مجال خدمة العملاء والمبيعات لمدة تزيد عن 7 سنوات.
- **عمرو ندس:** محاضر في الجامعة الأمريكية والفرنسية، مدير مبيعات في شركة بركتور جامبل لمدة 13 سنة.
- **محمد شريف:** رئيس مجلس إدارة The Arab Cultural Center Creative للتدريب الإداري والمبيعات، مؤسس شركة FOCUS للتسويق الإلكتروني.
- **أحمد كامل:** خبرة تزيد عن 13 سنة في مجال المبيعات بشكل عام، ومبيعات التجزئة بشكل خاص.
- **أحمد زيدان:** مدير قسم التدريب والتطوير في الباز جروب، خبرة 13 سنة في مجال البيع والكول سنتر.
- **أسماء شوقي:** مدرّب معتمد من Speakers & trainers العالمية المحدودة.
- **محمود عبد الحميد:** مدرّب معتمد محترف من مؤسسة TRACCERT بكندا، يعمل في تدريب المهارات الأساسية وريادة الأعمال والتفاوض منذ عام 2003م
- **مينا مراد:** مدرّب معتمد من مايكروسوفت منذ عام 2010

الرسوم والأسعار

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

الأسئلة الشائعة

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

أكاديمية
إعمل
بизнесTM

E3MEL BUSINESS ACADEMY



www.e3melbusiness.com

