فهرس البرنامج

اختبار C30-508

Certified Business PROFESSIONAL

المبيعات

نظرة عامة على البرنامج

صُـمم هذا البرنامج لتزويد المشـاركين بالمعارف والمهارات اللازمة لتطبيق أفضـل الممارسـات في المبيعات الاحترافية، مع دمج تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مختلف مراحل دورة المبيعات، بما يسهم في رفع كفاءة الأداء وتحسين جودة القرارات البيعية.

ويتعرف المشـاركون على كيفية توظيف تقنيات الذكاء الاصـطناعي في البحث عن العملاء المحتملين، وتحليل احتياجاتهم، وتأهيل الفرص البيعية، وإعداد العروض، ومعالجة الاعتراضـات، وإدارة علاقات العملاء، بما يعزز قدرتهم على اتخاذ قرارات أكثر دقة، وتقديم تجربة بيع أكثر احترافية، وتحقيق نتائج تتوافق مع متطلبات بيئات الأعمال الحديثة.

ويجمع البرنامج بين الأسس المهنية للمبيعات والتطبيقات العملية الواقعية، من خلال أنشطة تدريبية وتمارين تطبيقية مدعومة بأدوات الذكاء الاصـطناعي، لتمكين المشـاركين من نقل المعرفة إلى بيئة العمل بكفاءة وفاعلية.

الأهداف الرئيسية

- تطبيق منهجية احترافية لإدارة العملية البيعية، بدءاً من تحديد العملاء المحتملين وحتى المتابعة بعد البيع.
- تحليل احتياجات العملاء، وبناء علاقات مهنية، وتقديم حلول تحقق قيمة للعملاء.
- تطبيق استراتيجيات فعّالة للإقناع، ومعالجة الاعتراضات، وإغلاق عمليات البيع باحترافية.
- توظيف تقنيات وأدوات الذكاء الاصطناعي لدعم مختلف مراحل العملية البيعية.
- تعزيز رضا العملاء، وزيادة المبيعات المتكررة، وتنمية الإحالات من خلال المتابعة الفعّالة.

. تطوير الأداء البيعي واتخاذ قرارات أكثر فاعلية بالاعتماد على البيانات وأفضـل الممارسـات الحديثة.

الجمهور المستهدف

- يستهدف هذا البرنامج مسؤولي المبيعات، ومشرفي وفرق المبيعات، ومديري تطوير الأعمال، ومديري الحسابات، والعاملين في خدمة العملاء والتسويق، بالإضافة إلى جميع الراغبين في اكتساب مهارات المبيعات الحديثة وتطبيقات الذكاء الاصطناعي في بيئة العمل.

حقوق الطبع والنشر © الجمعية الدولية للتدريب على الأعمال. جميع الحقوق محفوظة - IBTA MEA

المتطلبات الأساسية

يتطلب هذا المقرر أن يستوفي الطلاب المتطلبات التالية:

- يجب أن يكون لدى المتقدم التزام صادق وحقيقي بمعايير التميز.
- يتعين على المتقدم أن يكون حاصلاً على شهادة عليا، أو دبلوم، أو شهادة الثانوية العامة، أو ما يعادلها من الشهادات التعليمية، أو أن يكون في طور إتمام أيٍّ من هذه الشهادات.
- يجب أن يكون المدرّب "محترف أعمال معتمد – CBP™" لدى مركز تدريب معتمد ATP

ما يتلقاه المتدربون

سيحصل الطلاب على حقيبة تدريبية كامله تشمل الاتي:

- كتاب الطالب.
- العرض التقديمي.
- أنشطه للتدريب على محتويات البرنامج
- الاختبار القبلي والبعدي.
- اختبار على موقع Prometric ودرجة الاجتياز تبدأ من ٧٠ % أو أعلى.

إعداد الشهادة

- يعمل هذا البرنامج على إعداد المرشحين لاجتياز اختبار محترف الأعمال المعتمد C30-508

الدورات التدريبية الإضافية

- خدمة العملاء
- القيادة
- سلوكيات الأعمال
- الاتصالات التجارية

الاختبار الدولي

يتم إجراء الاختبارات الدولية للحصول على شهادة محترف الأعمال المعتمد في المبيعات –CBP عبر مؤسسة Prometric في مراكز الاختبار المعتمدة. وتهدف هذه الاختبارات إلى قياس مستوى الاحتراف المهني والمهارات الأساسية والكفاءة المطلوبة للحصول على الشهادة.

يتم إصدار جميع الشهادات واعتمادها من الجمعية الدولية لتدريب الأعمال(IBTA) ، مع الإشارة إلى أن نسبة الاجتياز هي ٧٠٪ فما فوق.

يمكن للمرشحين دراسة برنامج محترف الأعمال والحصول على شهادة محترف الاعمال المعتمد في المبيعات–CBP في أي مركز من المراكز المعتمدة. للحصول على قائمة مراكز التدريب المعتمدة، يمكنكم زيارة موقعنا على الأنترنت: www.ibtamea.com

حقوق الطبع والنشر © الجمعية الدولية للتدريب على الأعمال. جميع الحقوق محفوظة - IBTA MEA

محتويات البرنامج التدريبي

الوحدة الأولى: مقدمة في البيع الاحترافي في العصر الرقمي • تعريف البيع • مفهوم البيع الحديث • الذكاء الاصطناعي والبيع • التقنية المستخدمة : الذكاء الاصطناعي التوليدي Generative AI - الأداة المستخدمةChatGPT - الأداة المستخدمة: Claude • طرق البيع • متطلبات محترف المبيعات • عملية البيع – الاستراتيجيات والتكتيكات • مراحل المبيعات • معرفة المنتج • قائمة التحقق من معرفة المنتج • تطوير موقف مبيعات إيجابي • الحماس	**الوحدة الثانية: استراتيجيات التنقيب عن العملاء المحتملين** • العميل المحتمل • التنقيب (البحث عن العملاء المحتملين) • ملف تعريف العميل • خطوات بناء ملف تعريف العميل • استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي في بناء ملف العميل • تطبيقات استخدام الذكاء الاصطناعي • تقييم قنوات التنقيب • قنوات العملاء المحتملين - القنوات التقليدية - القنوات الرقمية - القنوات الرقمية المدعومة بالذكاء الاصطناعي • سلطة اتخاذ القرار
الوحدة الثالثة: استراتيجيات نجاح الاتصال الأول • الاتصال الأول • استراتيجيات بناء العلاقة وبناء الثقة • الخطوات الأربع لإجراء الاتصال الأول • تمرين محاكاة • جذب انتباه العميل • تطبيق عملي باستخدام الذكاء الاصطناعي • المستخدمة : Perplexity AI	**الوحدة الرابعة: استراتيجيات نجاح التأهيل** • التأهيل Qualification • متطلبات التأهيل • خطوات التأهيل • تطبيق عملي باستخدام الذكاء الاصطناعي • الأداة المستخدمة Gemini • اكتشاف أساليب الاستجواب • الاستماع الفعال • تمرين محاكاة

حقوق الطبع والنشر © الجمعية الدولية للتدريب على الأعمال. جميع الحقوق محفوظة - IBTA MEA

الوحدة الخامسة: استراتيجيات نجاح العرض التقديمي	الوحدة :السادسة: استراتيجيات حل الاعتراضات
• مرحلة العرض Presentation Stage • إجراءات العرض • أهداف العرض التقديمي • تقديم عرض تقديمي مخصص للعميل المحتمل • تطبيق عملي باستخدام الذكاء الاصطناعي • الأداة المستخدمة: التوصيات الذكية (AI Recommendations) • أهمية التوصيات الذكية (AI Recommendations) • ميزات المنتج وفوائده • الفرق بين الميزات والفوائد • دوافع الشراء • أنواع دوافع الشراء • تطبيق عملي باستخدام الذكاء الاصطناعي • الأداة المستخدمة: HubSpot CRM • استراتيجيات إثبات النجاح • تقييم استجابة العميل • أسئلة التقييم Evaluation Questions • الاعتراضات Objections • مفاتيح تقديم عرض تقديمي قوي	• حل الاعتراضات • اعتراضات المشتري • أسباب اعتراض المشتري • دور كل من البائع والمشتري أثناء مرحلة الاعتراض • تطبيق عملي باستخدام الذكاء الاصطناعي • استراتيجيات حل الاعتراضات • أدوات داعمة لمعالجة الاعتراضات • دراسة حالة • إنشاء ردود فعالة على الاعتراضات • خطوات تجنب التعارض ومعالجة الاعتراض • إرشادات لنجاح معالجة الاعتراضات • كشف الاعتراضات المخفية • أسئلة التقييم
الوحدة السابعة: استراتيجيات إغلاق البيع الناجحة	**الوحدة الثامنة: استراتيجيات الاختتام والمتابعة**
• المرحلة الختامية (مرحلة إغلاق البيع) • حاجز الحوف في مرحلة الإغلاق • التعرف على إشارات الشراء • ماهي إشارات الشراء وماهي أهميتها • أنواع إشارات الشراء • استراتيجيات إغلاق البيع • عندما يقول العميل "لا" • أسباب رفض العميل • كيف تتعامل مع رفض العميل • عندما تضيع الصفقة • تطبيق استخدام الذكاء الاصطناعي • الأداة المستخدمة: Salesforce Einstein	• الاختتام والمتابعة • إتمام عملية البيع • الإحالات • متابعة العملاء وتكرار المبيعات • جودة الخدمة ودعم ما بعد البيع • السوق الدافئ • استراتيجيات تعزيز المبيعات المتكررة • مستقبل المبيعات • الاتجاهات التي يُتوقع أن تؤثر في مستقبل المبيعات • تطبيق استخدام الذكاء الاصطناعي • الأداة المستخدمة : HubSpot Breeze AI Agent

حقوق الطبع والنشر © الجمعية الدولية للتدريب على الأعمال. جميع الحقوق محفوظة - IBTA MEA