



جامعة أم القرى
الكلية التطبيقية

النشرة التعريفية

للبرنامج التدريبي

شهادة محترف أعمال معتمد في المبيعات



وصف البرنامج:

هي شهادة مهنية معترف بها دولياً تهدف إلى تعزيز المهارات والمعرفة في مجال المبيعات ، تُعتبر هذه الشهادة مثالية للطلبة والخريجين وللمحترفين الذين يسعون لتطوير استراتيجيات فعّالة لزيادة المبيعات وتحقيق أهداف العمل ، تغطي الشهادة مجموعة متنوعة من المواضيع بما في ذلك تقنيات البيع، إدارة العلاقات مع العملاء، تحليل السوق، وتطوير استراتيجيات التسعير ، وتساعد هذه الشهادة المتدربين على تعزيز سيرتهم الذاتية وزيادة فرصهم في خطوة مهمة نحو تحقيق التميز المهني وبناء مستقبل ناجح في عالم الأعمال للحصول على وظائف متميزة في مجال المبيعات .

الهدف العام من البرنامج:

يعمل على تطوير وتنمية مهارات العاملين في هذا المجال ومن يرغب بالدخول فيه يهدف برنامج "المبيعات بتزويدهم بأهم المبادئ والمفاهيم الأساسية إضافة إلى أحدث الاستراتيجيات والمنهجيات الفعّالة، وذلك جنباً إلى جنب مع التدريب العملي على استخدام تلك الاستراتيجيات، مما يشحن مهاراتهم ويجعلهم قادرين على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من خبراتهم

الأهداف التفصيلية للبرنامج :

- يُعرّف المقصود بعملية البيع .
- يتعرف على عناصر عملية البيع .
- يستعرض الأساليب المختلفة للبيع .
- يبين مفهوم العميل المحتمل .
- يوضح صفات العميل .
- يعدد مصادر العملاء المحتملين .
- يشرح مراحل عملية البيع .
- يتعرف المتدرب على استراتيجيات البيع الناجحة.
- يوضح سلوك رجل البيع الناجح .
- يستعرض استراتيجيات بناء علاقة قوية مع العميل .
- يقرأ اهتمامات العميل .
- يقيم احتياجات العميل .
- يشرح استراتيجية لنجاح الاتصال من أول مرة .
- يطور استراتيجيات ناجحة لتحديد العملاء المحتملين .
- يطبق مهارات العرض والإلقاء والإقناع بشكل يسير .

الأهداف التفصيلية للبرنامج :

- ينفذ عروضاً تقديمية مقنعة .
- يتعامل باحترافية وليونة مع الاعتراضات .
- يحدد اعتراضات العميل .
- يستكشف الاعتراضات الخفية .
- يعالج معوقات عملية البيع .
- يتعرف على مخاوف العميل .
- يتعامل بإيجابية مع مخاوف العميل .
- يستنتج إشارات وعمليات نجاح عملية البيع .
- يطور آليات التعامل مع الاعتراضات والمشكلات بشكل ناجع وفعال .
- يطور المدرب استراتيجيات مبتكرة فعالة لتقييم متطلبات العميل .
- يقيم المدرب ذاته في طريقة عرضه وإلقائه .
- يبتكر آليات عملية لمتابعة العملاء في خدمة ما بعد البيع .

الوحدات التدريبية:

- الوحدة الأولى: مدخل إلى عملية البيع .
- الوحدة الثانية: مهارات البحث عن العملاء المحتملين .
- الوحدة الثالثة: استراتيجيات نجاح الاتصال الأول .
- الوحدة الرابعة: استراتيجيات نجاح التقييم .
- الوحدة الخامسة: مهارات نجاح العرض التقديمي للبيع .
- الوحدة السادسة: مهارات التعامل مع الاعتراضات .
- الوحدة السابعة: الاستراتيجيات الفعّالة لختام عملية البيع .
- الوحدة الثامنة: استراتيجيات الإنهاء والمتابعة .

مدة البرنامج التدريبي

مدة البرنامج التدريبي

(٣) أيام تدريبية .

مجموع الساعات التدريبية

(١٥) ساعة تدريبية .

عدد الساعات التدريبية لليوم الواحد

(٥) ساعات تدريبية .



البرنامج مدعوم من صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف)
يرجى التحقق من أهلية استحقاقك لدعم صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) لهذا
البرنامج التدريبي عبر الرابط
<https://www.hrdf.org.sa>

سياسة الانسحاب واسترجاع المبلغ:

- رسوم التدريب لا تشمل رسوم الاختبار.
- يجب الاطلاع على شروط وأحكام الدعم المالي والتعويض من صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) على الرابط (hrdf.org.sa).
- يحق للمتدرب استرجاع الرسوم الدراسية والانسحاب من البرنامج التدريبي بثلاثة أيام عمل قبل تاريخ انعقاده، وليس بعد ذلك.
- في حالة تأجيل البرنامج لأسباب لا تتعلق بالمتدرب، فيمكن للمتدرب اختيار أحد الخيارين التاليين: المشاركة في الموعد المستحدث للبرنامج التدريبي، أو رفع الطلب لاسترداد كامل المبلغ المسدد.
- في حال تعذر إقامة البرنامج التدريبي بالكامل لأسباب لا تتعلق بالمتدرب، فيحق له المطالبة باسترجاع مبلغ السداد.
- في حال تعذر حضور المتدرب للبرنامج التدريبي دون تقديم سبب مشروع ومقبول، فلا يحق له طلب استرداد المبلغ.
- في حال وجود ظروف قهرية تمنع استكمال المتدرب للبرنامج التدريبي، فيحق له التقدم بعذره، وفي حال قبول العذر، فيمكن طلب استرداد المبلغ مخصصاً منه ما مقداره 15%.
- يجب ألا تقل نسبة حضور المتدرب عن (75%) من مجموع ساعات البرنامج التدريبي حتى يتمكن من الحصول على شهادة إتمام حضور الدورة التدريبية.
- في حال تقديم المتدرب لطلب الانسحاب، فإن ذلك لا يعد بمثابة الموافقة عليه، بل يتم دراسته أولاً والرد بالنتائج والتوصيات خلال (30) يوم عمل من تاريخ رفع الطلب.

النشرة التعريفية للبرنامج التدريبي

PTC028	الرقم المميز للبرنامج التدريبي :
شهادة محترف أعمال معتمد في المبيعات	عنوان الشهادة الاحترافية المتعلقة بالبرنامج التدريبي (باللغة العربية) :
Certified Business Professional in Sales	عنوان الشهادة الاحترافية المتعلقة بالبرنامج التدريبي (باللغة الإنجليزية) :
CBP-S	الاختصار المتداول للشهادة الاحترافية :
/https://ibtamea.com	صفحة الموقع الإلكتروني التي توضح تفاصيل الشهادة الاحترافية من قبل الجهة المانحة لها :
محاضرة، حوار ومناقشات، حالات دراسية، عصف ذهني، تمثيل الأدوار، تطبيق	أساليب ووسائل واستراتيجيات التدريب :
الطلاب - الخريجين - الباحثين عن العمل - أعضاء هيئة التدريس - الموظفين .	الفئات التخصصية المستهدفة :
لا توجد .	متطلبات البرنامج :
لا توجد .	متطلبات اختبار الشهادة :

النشرة التعريفية للبرنامج التدريبي

<p>لغة البرنامج : اللغة العربية .</p> <p>نظام بنك أسئلة الامتحانات هو نظام ديناميكي من Prometric حيث يمكن للطلاب الحصول على ٥٠ سؤالاً عشوائياً من أسئلة MCQ و T&F. في بعض الاختبارات دراسة حالة و/أو سيناريو عمل حيث تم بناؤه بناءً على نظام أسئلة MCQ و T&F.</p>	<p>حقائق عن الاختبار :</p>
<p>يجب ألا تقل نسبة حضور المتدرب عن (٧٥%) من مجموع ساعات البرنامج التدريبي حتى يتمكن من الحصول على شهادة إتمام حضور الدورة التدريبية .</p> <p>يجب على المتدرب رفع طلب للاختبار في غضون (شهر) كحد أقصى وفي حال تأخر المتدرب عن تحديد الموعد أو تغييره عن الموعد الذي قام بحجزه للاختبار، يحصل على إنذار أول ولا يحق له بالمطالبة في دخول الاختبار في حال تكرار ذلك مرة أخرى .</p>	<p>متطلبات اجتياز البرنامج التدريبي :</p>
<p>اونلاين (عن بُعد) .</p>	<p>طبيعة تقديم البرنامج التدريبي :</p>

النشرة التعريفية للبرنامج التدريبي

<p>صفحة الموقع الإلكتروني التي توضح تفاصيل الشهادة الاحترافية من قبل الجهة المانحة لها: /https://ibtamea.com</p>	
<p>اقر بالاطلاع على شروط دعم صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف)، اقر بالاطلاع على النشرة التعريفية وكافة الشروط والأحكام والمتطلبات لاجتياز البرنامج التدريبي واجتياز الشهادة الاحترافية اقر بأن رسوم التدريب لا تشمل رسوم الاختبار المؤهل للشهادة الاحترافية.</p>	<p>سياسة التسجيل :</p>



جامعة أم القري
الكلية التطبيقية