
التهيز في المبيعات بين الشركات والبيع الاستشاري

19 - 23 Oct 2026
القاهرة





التميز في المبيعات بين الشركات والبيع الاستشاري

المرجع: 1606_4668 التاريخ: 19 - 23 Oct 2026 الموقع: القاهرة الرسوم: GBP 4100

التميز في المبيعات بين الشركات دورة تنفيذية مدهتها خمسة أيام يقدمها مركز مارس للتدريب في أوروبا والخليج في لندن ودبي وميونخ وبرلين والدوحة وهي مصممة لكبار البائعين في قطاع الشركات ومديري الحسابات والقادة التجاريين الذين يبرهنون صفقات معقدة مع عملاء من الشركات والجهات الحكومية والمؤسسات الكبرى.

تغير البيع بين الشركات أسرع من أي تخصص تجاري آخر. فقد اتسعت لجان الشراء، وتشددت إدارات المشتريات، وأصبحت مرحلة البحث الرقمي تستهلك الجزء الأكبر من رحلة المشتري قبل أن يدخل البائع الصورة، وصار العملاء يتوقعون رؤية تحليلية لا مجرد معلومات. ولم يعد البائع النول في هذا القطاع صاحب عرض تقديمي بارع، بل مستشاراً تجارياً منظماً يملك منهجاً وأدلة وانضباطاً.

على مدى خمسة أيام مركزة، سنتناول تخصص البيع بين الشركات بأكمله: فهم المشتري الحديث، وتأهيل الفرص، وبناء عروض قيمة قائمة على الرؤية، والتعامل مع إدارات المشتريات، وقيادة المفاوضات المعقدة، والإغلاق بانضباط. ويستند البرنامج إلى دراسات حالة من الأسواق البريطانية والنرويجية والشرق أوسطية، ويبنى حول الصفقات الحقيقية التي يحضرها المشاركون معهم.

ماذا ستتعلم

بحلول نهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- تطبيق منهجية منظّمة للبيع بين الشركات على صفقاتك النشطة.
- رسم خريطة مركز شراء معقد والتأثير في القرارات متعددة الأطراف.
- تأهيل الفرص بصدق باستخدام أدوات تأهيل معتمدة.
- بناء عروض قيمة قائمة على الرؤية لا تستطيع إدارة المشتريات تجاهلها.
- قيادة محادثات استكشاف منظّمة على مستوى كبار العملاء.
- قياس قيمة العميل بلغة مالية يقبلها المدير المالي.
- التعامل مع العمليات التي تقودها المشتريات دون فقدان السيطرة التجارية.
- قيادة مفاوضات تجارية معقدة إلى إغلاق منضبط.
- إدارة دورات بيع طويلة ومعقدة المراحل بصراحة.
- تشخيص الصفقات المتعثرة وإنقاذها بتدخل منظّم.

كيف ستستفيد

ستفاد من دليل عمل متكامل لكبار البائعين يشمل التأهيل والاستكشاف والقيمة والتفاوض والإغلاق، إضافة إلى شهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك بائعاً أول قادراً على تقصير دورات البيع، ورفع معدلات الفوز، وإدخال الانضباط القائم على الندلة إلى الفرص المعقدة.



لن هذا البرنامج

صمّم هذا البرنامج لكبار محترفي المبيعات والقادة التجاريين، ومنهم:

- كبار تنفيذي المبيعات ومديرو الحسابات في قطاع الشركات
- مديرو حسابات المؤسسات وبانعو الحسابات الكبرى
- مديرو تطوير الأعمال ورؤساء وحدات تطوير الأعمال
- متخصصو بيع الحلول في التقنية والهندسة والخدمات المهنية
- المديرون التجاريون في القطاعات الصناعية والبنية التحتية
- كبار مديري المبيعات في القطاع العام
- قادة فرق المبيعات المسؤولين عن الصفقات عالية القيمة

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول فما فوق. يُقدّم البرنامج حضورياً على مدى خمسة أيام في لندن أو دبي أو ميونخ أو براغ أو الدوحة، وينتهي بمنح شهادة إتمام من مارس.