التميز في المبيعات بين الشركات والبيع الاستشاري

التميز في المبيعات بين الشركات والبيع الاستشاري

التميز في المبيعات بين الشركات دورة تنفيذية مدتها خمسة أيام يقدّمها مركز مارس للتدريب في أوروبا والخليج في لندن ودبي وميونخ وبراغ والدوحة وهي مصمّمة لكبار البائعين في قطاع الشركات ومديري الحسابات والقادة التجاريين الذين يبرمون صفقات معقدة مع عملاء من الشركات والجهات الحكومية والمؤسسات الكبرى.

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

على مدى خمسة أيام مركّزة، ستتناول تخصص البيع بين الشركات بكامله: فهم المشتري الحديث، وتأهيل الفرص، وبناء عروض قيمة قائمة على الرؤى، والتعامل مع إدارات المشتريات، وقيادة المفاوضات المعقدة، والإغلاق بانضباط. ويستند البرنامج إلى دراسات حالة من الأسواق البريطانية والأوروبية والشرق أوسطية، ويُبنى حول الصفقات الحقيقية التي يحضرها المشاركون معهم.

ماذا ستتعلّم

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 الرؤى 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 ومتعددة المراحل بصرامة.
- تشخيص الصفقات المتعثرة وإنقاذها بتدخل منظّم.

كيف ستستفيد

ستغادر بدليل 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 الأدلة إلى الفرص المعقدة.

لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لكبار محترفي المبيعات والقادة التجاريين، ومنهم:

- كبار تنفيذيي المبيعات ومديرو الحسابات في قطاع الشركات
- مديرو حسابات المؤسسات وبائعو 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 المسؤولون 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.