

# استراتيجيات المبيعات للحلول الطبية والرعاية الصحية



**GENTEX<sup>®</sup>**  
TRAINING CENTER



## المقدمة:

يُعتبر فهم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات الفعّالة أمراً بالغ الأهمية لتحقيق النجاح في قطاعات الرعاية الصحية والطبية. يحتاج المتخصصون الطبيون والموردون ومقدمو حلول الرعاية الصحية إلى مواجهة تحديات السوق التنافسي الذي يتطلب تقنيات بيع متخصصة. يدرك مركز جينتكس للتدريب هذه التحديات الخاصة، وقد صمّم بعناية دورة استراتيجيات المبيعات للحلول الطبية والرعاية الصحية لتزويد المشاركين بالمهارات الأساسية والمعرفة العملية. تغطي هذه الدورة الشاملة التي تمتد لمدة خمسة أيام أساليب البيع المخصصة لقطاعي الرعاية الصحية والطبية بشكل دقيق، مما يمكن المشاركين من تحقيق نتائج ثابتة وقابلة للقياس في أدائهم البيعي.

## أهداف دورة استراتيجيات المبيعات للحلول الطبية والرعاية

### الصحية:

- فهم المبادئ والتقنيات الأساسية الخاصة بمبيعات الرعاية الصحية والطبية.
- اكتساب المعرفة حول الاتجاهات الحالية التي تؤثر على سوق الرعاية الصحية والطبية.
- تعلّم تقنيات الاتصال الفعّالة الموجهة لمقدمي الرعاية الصحية والمتخصصين الطبيين.
- تطوير خطط مبيعات استراتيجية تستهدف المؤسسات الصحية والممارسات الطبية.
- تعزيز مهارات التفاوض وتجاوز الاعتراضات الشائعة في مجال مبيعات الرعاية الصحية.
- إتقان استراتيجيات بناء العلاقات التي تعزز الشراكات طويلة الأمد.
- اكتساب رؤية شاملة حول الاعتبارات التنظيمية التي تؤثر على ممارسات البيع في المجال الطبي.



- تطبيق استراتيجيات متقدمة لتحديد واستهداف العملاء المحتملين بكفاءة.

## منهجية الدورة:

تعتمد الدورة على محاضرات تفاعلية، ودراسات حالات واقعية، وتمارين لعب الأدوار، ومناقشات جماعية، وأنشطة تطبيقية لتعزيز التعلم وضمان المشاركة الفعالة.

## الفئات المستهدفة:

- ممثلو مبيعات الأجهزة الطبية
- مقدمو حلول الرعاية الصحية
- مديرو المبيعات في قطاع الرعاية الصحية
- محترفو تطوير الأعمال
- متخصصو التسويق في قطاع الرعاية الصحية

محتوى دورة استراتيجيات المبيعات للحلول الطبية والرعاية  
الصحية:



## اليوم الأول: فهم ديناميكيات سوق الرعاية الصحية

- مقدمة في مبيعات الرعاية الصحية والطبية
- نظرة عامة على قطاع الرعاية الصحية والطبية
- تحديد الفرص والاتجاهات السوقية
- فهم احتياجات العملاء في قطاع الرعاية الصحية
- الامتثال التنظيمي في المبيعات الطبية

## اليوم الثاني: الاتصال البيعي الفعال

- تقنيات الاتصال مع المتخصصين الطبيين
- بناء الثقة والمصداقية في مبيعات الرعاية الصحية
- تخصيص الرسائل البيعية لمختلف مقدمي الرعاية الصحية
- استراتيجيات الاستماع والاستجابة الفعالة
- إعداد وتقديم العروض البيعية المقنعة

## اليوم الثالث: استراتيجيات البيع المتقدمة

- التخطيط الاستراتيجي لمبيعات حلول الرعاية الصحية
- استهداف صنّاع القرار في المؤسسات الطبية
- فعالية التنقيب وتوليد الفرص البيعية



- الاستفادة من التكنولوجيا وإدارة علاقات العملاء في المبيعات الصحية
- تحليل المنافسة وتحديد مكانة عرضك

## اليوم الرابع: التفاوض والتعامل مع الاعتراضات

- التغلب على الاعتراضات الخاصة بقطاع الرعاية الصحية
- استراتيجيات التفاوض حول الحلول الطبية
- فهم التسعير وعرض القيمة
- دراسات الحالة وتمارين لعب الأدوار
- تطوير نتائج تحقق الربح للطرفين

## اليوم الخامس: بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء

- إدارة العلاقات في مبيعات الرعاية الصحية والطبية
- استراتيجيات الحفاظ على العملاء
- خلق قيمة إضافية بعد البيع
- التعامل مع ملاحظات العملاء وقضايا الخدمة
- التخطيط العملي للتحسين المستمر في المبيعات



## الخاتمة:

من خلال إكمال دورة استراتيجيات المبيعات للحلول الطبية والرعاية الصحية بنجاح، سيكتسب المشاركون المهارات العملية والمعرفة اللازمة للتفوق في مجال مبيعات الرعاية الصحية. يضمن مركز جينتكس للتدريب أن يغادر كل مشارك مُجهزاً ومستعداً للتفاعل بشكل فعّال مع المتخصصين في الرعاية الصحية، ووضع الحلول بشكل استراتيجي، وتحقيق النجاح المستدام في مسيرتهم المهنية في المبيعات.