

شهادة المبيعات للأسواق الدولية



GENTEX®
TRAINING CENTER



المقدمة:

يتطلب دخول الأسواق الدولية مهارات ومعرفة متخصصة. يقدم مركز جينتكس للتدريب دورة شهادة المبيعات للأسواق الدولية، والتي صُممت بعناية لتمكين محترفي المبيعات من الأدوات والاستراتيجيات اللازمة للنجاح على المستوى العالمي. توفر هذه الدورة الشاملة على مدى خمسة أيام معرفة تطبيقية بتقنيات المبيعات الدولية، والاعتبارات الثقافية، والتواصل الفعال. سيتمكن المشاركون من اكتساب رؤى قيمة تُمكنهم من تحقيق أقصى استفادة من الفرص وتحقيق النمو المستمر في الأسواق العالمية.

أهداف دورة شهادة المبيعات للأسواق الدولية:

- اكتساب معرفة شاملة بديناميات المبيعات العالمية والأسواق الدولية.
- فهم الفروق والاختلافات الثقافية وتأثيرها على المفاوضات الدولية.
- تطوير استراتيجيات مبيعات دولية فعالة تناسب متطلبات الأسواق المختلفة.
- تعزيز مهارات التواصل الأساسية في التعامل مع العملاء الدوليين.
- تحديد وإدارة المخاطر المرتبطة بعمليات المبيعات الدولية.
- إتقان أساليب بناء والحفاظ على العلاقات مع العملاء الدوليين.
- تعلّم أفضل الممارسات لمواجهة التحديات الخاصة بالمبيعات الدولية.
- تطبيق أساليب عملية لتقييم استراتيجيات الدخول إلى الأسواق.
- تحسين مهارات التفاوض لإتمام الصفقات عبر الحدود بفعالية.



منهجية الدورة:

تجمع الدورة بين التعلم النظري والتدريبات العملية، المناقشات الجماعية التفاعلية، دراسة الحالات، والسيناريوهات الواقعية لضمان تطبيق فوري وفعال للمهارات المكتسبة.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المبيعات
- مسؤولو المبيعات الدولية
- متخصصو تطوير الأعمال
- مدراء التصدير
- رواد الأعمال الراغبون بالتوسع دولياً

محتوى دورة شهادة المبيعات للأسواق الدولية:

اليوم الأول: مقدمة في المبيعات الدولية

- أساسيات المبيعات الدولية
- فهم ديناميات الأسواق العالمية
- تحديد الأسواق الدولية المحتملة
- إجراء بحوث سوقية فعالة



- مقدمة في التواصل بين الثقافات

اليوم الثاني: تطوير استراتيجيات المبيعات الدولية

- إعداد خطط مبيعات دولية فعالة
- تخصيص أساليب البيع للعملاء الدوليين
- وضع أهداف واقعية للمبيعات الدولية
- استخدام التكنولوجيا في المبيعات العالمية
- توافق استراتيجيات المبيعات مع أهداف العمل

اليوم الثالث: التواصل والتفاوض بين الثقافات

- تحسين التواصل عبر الثقافات
- التغلب على حواجز اللغة والثقافة
- تطوير الحساسية الثقافية في المبيعات
- تكتيكات وتقنيات التفاوض الدولي
- تمارين عملية وتمثيل أدوار

اليوم الرابع: إدارة المخاطر في المبيعات الدولية

- تحديد المخاطر في المبيعات العالمية
- إدارة المخاطر المالية والعمليات



- الاعتبارات القانونية والامتثال
- التعامل مع العقود والاتفاقيات الدولية
- تقليل المخاطر من خلال التخطيط الاستباقي

اليوم الخامس: بناء علاقات دولية طويلة الأمد

- تطوير الثقة مع العملاء الدوليين
- إدارة علاقات العملاء بفعالية
- تقنيات بناء العلاقات في الأسواق العالمية
- التحسين المستمر وتكامل الملاحظات
- دراسات حالة وقصص نجاح

الخاتمة:

عند الانتهاء بنجاح من دورة شهادة المبيعات للأسواق الدولية في مركز جينتكس للتدريب، سيمتلك المشاركون المعرفة الأساسية والمهارات العملية التي تؤهلهم للنجاح في بيئة المبيعات العالمية التنافسية. سيكون المشاركون قادرين على التواصل الفعال مع العملاء الدوليين، إدارة العلاقات بين الثقافات، وتحقيق نتائج مبيعات متميزة في الأسواق الدولية.