

تطبيق الذكاءات المتعددة في المبيعات

Implementing Multiple Intelligences in Sales

مدة الجلسة	3 ساعات	عدد الساعات	20 ساعة تدريبية
البرنامج موجه إلى			
مدراء المبيعات والعاملين في اقسام المبيعات والراغبين بتطوير أسلوب البيع باستخدام علم النفس الإداري			
الهدف من هذا البرنامج			
تم تصميم هذا البرنامج التدريبي بحيث يستطيع الحضور الممارسة العملية والتطبيق من خلال العديد من المناقشات والتفاعل المتبادل، كما سيتمكن المشاركون من العودة إلى عملهم وتطبيق المعلومات المستفادة في عمليات ادارة المبيعات من خلال تطبيق نظرية الذكاءات المتعددة لتحقيق الأسلوب المتميز الذي يقود الى النجاح في الصفقات البيعية.			
<ul style="list-style-type: none"> ✚ مفهوم المبيعات. ✚ أهمية المبيعات للمنظمة. ✚ سمات نشاط العلاقات العامة العامة. ✚ أنشطة المبيعات ومهامها. ✚ خطوات ومراحل أنشطة المبيعات. ✚ من هم عملاء المبيعات ؟ ✚ مفهوم الإتصال . ✚ عناصر الإتصال. ✚ خصائص الإتصال. ✚ مفهوم الذكاء. ✚ مقاييس الذكاء. ✚ ماهي نظرية الذكاءات المتعددة ؟ ✚ الوصف الوظيفي ومواصفات الوظيفة لمندوب المبيعات . ✚ ماهي الذكاءات اللازمة لوظيفة مندوب المبيعات ؟ 			<h3>المحتوى التدريبي</h3>

<p>كيف يمكن قياس ذكاءات موظف المبيعات؟</p> <p>كيف يمكنني تقوية الذكاءات الضعيفة؟</p> <p>كيف يمكنني تدعيم الذكاءات القوية؟</p> <p>وصفة الذكاءات التي تقود الى التميز والابداع في المبيعات.</p>	
<p>1- مادة علمية</p> <p>2- شهادة مصدقة من مجموعة الإدارة العالمية</p> <p>3- شهادة دولية معتمدة من TUV النمسا</p>	<p>ماذا نقدم</p>
<p>مسمى البرنامج كما سيظهر على الشهادة</p> <p>Multiple Intelligences in Sales</p>	