



شهادة محترف أعمال معتمد في المبيعات Certified Business Professional – Sales (CBP – S)

04

مدعومة من
صندوق تنمية
الموارد البشرية
(هدف)

03

مُعتمدة من
المؤسسة العامة
للتدريب التقني
والمهني (TVTC)

02

معتقّدة من
جمعية تدريب
الأعمال الدولية
(IBTA)

01

مُقَدَّمة من
معهد التطوير
الكلّي للتدريب

وصف البرنامج

يُعد برنامج محترف الأعمال المعتمد في المبيعات (CBP - S) أحد البرامج التدريبية المتقدمة المعتمدة عالميًا، والمصمم خصيصًا لتأهيل وتطوير الكوادر العاملة في قطاع المبيعات وفق أحدث المعايير الدولية يتضمن البرنامج تدريبًا مكثفًا متبوعًا باختبار يمنح المشاركين شهادة دولية مرموقة معترف بها في أكثر من 25 دولة، ويعكس كفاءتهم في تنفيذ عمليات البيع باحترافية عالية

من خلال هذا البرنامج، يحصل المتدربون على مجموعة متكاملة من المفاهيم والتقنيات والممارسات الحديثة في مجال المبيعات، وذلك من خلال منهج تدريبي تفاعلي يجمع بين الشرح النظري، والتمارين التطبيقية، ودراسات الحالة الواقعية توفر لهم أدوات تدريبية متكاملة (IBTA LMS) كما يتم دعمهم بمنصة رقمية تعليمية احترافية

ما الذي يميز شهادة CBP-SALES ويجعلها خيارك الأفضل؟

- لأن البيع اليوم لم يعد لعبة حظ أو مهارة فطرية فقط، بل هو علم قائم على أدوات واستراتيجيات دقيقة تُمارس بثقة وذكاء
- لأن هذا البرنامج سيمكنك من إتقان فن البيع الاحترافي، وفهم احتياجات العميل بذكاء، وإغلاق الصفقات بمهارة عالية، وبناء علاقات طويلة الأمد تتجاوز البيع الأول
- لأننا في هذا البرنامج نؤمن بأن البائع الناجح هو مستشار حلول، لا مجرد مروج للمنتجات، لذا نركز على بناء عقلية استشارية ترتقي بك من دور "البائع التقليدي" إلى "شريك موثوق" يحقق قيمة حقيقية للعملاء

أهداف البرنامج

بنهاية هذا البرنامج، سيكون المتدرب قادرًا على

بناء استراتيجيات فعالة للاتصال الأول الناجح مع العميل

فهم المراحل الرئيسية للعملية البيعية الحديثة

اكتشاف وتحليل احتياجات العميل الحقيقية

التعرّف على مختلف أساليب وتقنيات البيع

أهداف البرنامج

بنهاية هذا البرنامج، سيكون المتدرب قادرًا على

تقديم عروض بيع احترافية تجذب العميل وتدفعه لاتخاذ قرار الشراء

معالجة المشكلات التي قد تعيق نجاح العملية البيعية

التعامل بفعالية مع الاعتراضات أثناء العملية البيعية

تصميم آليات مبتكرة لمتابعة العملاء بعد البيع وتعزيز رضاهم

إتقان مهارات إغلاق الصفقات بطرق مدروسة ومقنعة

تطبيق مبادئ السلوك المهني والاحترافي لرجل المبيعات الناجح

محاور ومحتوى البرنامج التدريبي

الوحدة الأولى: مدخل إلى عملية البيع

01 مفهوم البيع الاحترافي

02 الفرق بين البيع التقليدي والبيع الحديث

03 دور البائع في العصر الرقمي

الوحدة الثانية: البحث عن العملاء المحتملين (Prospecting)

01 تعريف العملاء المستهدفين

02 أدوات البحث وتحليل الأسواق

03 بناء قاعدة بيانات فعالة للعملاء

محاور ومحتوى البرنامج التدريبي

الوحدة الثالثة: الاتصال الأول الناجح

01 الإعداد قبل الاتصال -

02 استراتيجيات كسر الحاجز النفسي

03 لغة الجسد ونبرة الصوت

الوحدة الرابعة: تحليل وتقييم احتياجات العميل

01 تقنيات الاستماع الفعال -

02 استخدام أسئلة مفتوحة ومغلقة

03 ربط الحلول باحتياجات العميل

محاور ومحتوى البرنامج التدريبي

الوحدة الخامسة: العرض التقديمي البيعي المقنع

01 تصميم العرض البيعي .

02 عناصر الإقناع والتأثير .

03 تقديم القيمة وليس المنتج فقط

الوحدة السادسة: التعامل مع الاعتراضات

01 أنواع الاعتراضات .

02 تحويل الاعتراض إلى فرصة

03 مهارات الإقناع تحت الضغط

محاور ومحتوى البرنامج التدريبي

الوحدة السابعة: إغلاق الصفقة بذكاء

01 مؤشرات جاهزية العميل

02 تقنيات الإغلاق المختلفة

03 التوقيت المناسب للإغلاق

الوحدة الثامنة: المتابعة وخدمة ما بعد البيع

01 أهمية المتابعة لبناء الثقة

02 تقنيات إدارة العلاقة مع العميل

03 خلق ولاء طويل الأمد

الفئة المستهدفة

هذا البرنامج مناسب لـ

05

رواد الأعمال وأصحاب المشاريع
الصغيرة الذين يرغبون في
تطوير قدرتهم على بيع
منتجاتهم وخدماتهم

04

حديثي التخرج والباحثين
عن فرص في مجال
المبيعات بغض النظر
عن التخصص الأكاديمي

03

كل من يرغب في
الدخول إلى عالم
المبيعات باحتراف

02

مسؤولي التسويق
مشرفي البيع
ومدراء حسابات العملاء

01

موظفي المبيعات
موظفي الاستقبال
ومندوبي البيع الميداني

تفاصيل البرنامج التدريبي

مستردة بالكامل عبر صندوق
تنمية الموارد البشرية (هدف)



15 ساعة
تدريبية مكثفة



لغة الاختبار: العربية
أو الإنجليزية



لغة التدريب: العربية



ماذا بعد إتمام البرنامج؟

بعد إتمام البرنامج، يحصل المتدرب على

شهادة معتمدة من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني (TVTC)
تأهيل شامل لاجتياز اختبار الشهادة الدولية من IBTA
منصة LMS الخاصة بـ IBTA والتي تحتوي على

تسجيلات لكل جلسات التدريب

اختبارات تجريبية غير محدودة

متابعات وتقييمات دورية من خبراء مختصين

حقيبة تدريبية رقمية متكاملة

للتسجيل في البرامج



+966 53 264 4230
+966 53 846 9359

سجّل الآن وابدأ رحلتك نحو التميز .

فريق خدمة العملاء في معهد التطوير الكلي للتدريب جاهز للرد على استفساراتك ومساعدتك في التسجيل. لا تفوّت الفرصة، اجعل نفسك الخيار الأول للعملاء في كل مرة!

