



Sales Skills: Converting Opportunities into Tangible Results

المهارات البيعية: تحويل الفرص إلى نتائج ملموسة

What Will I Benefit?



ماذا سأستفيد؟

You will be able to plan and follow up the sales process and work to achieve target sales by practicing persuasion and applying sales negotiation strategies and tactics, which will increase sales and achieve customer satisfaction.

ستتمكن من القيام بالتخطيط والمتابعة للعملية البيعية والعمل على تحقيق المبيعات المستهدفة من خلال ممارسة الإقناع وتطبيق الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية البيعية مما يحقق زيادة المبيعات وتحقيق رضا العميل.

Course Objectives



أهداف الدورة

At the end of this course, the participants should be able to:

- * Plan the stages of the sales process, and identify and meet the needs of the customers
- * Apply negotiation-selling strategies and tactics in dealing with customers
- * Recognize the importance of self-confidence, influence, persuasion, and building the teamwork spirit to the success of the sales process
- * Analyzing and understanding customers behaviors
- * Follow up existing and potential customers
- * Work according to sales KPIs
- * Achieve target sales
- * Achieve customer satisfaction

في نهاية الدورة التدريبية يجب أن يكون المشاركون قادرين على:

- * التخطيط لمراحل العملية البيعية، وتحديد احتياجات العملاء والقدرة على تلبيتها
- * تطبيق استراتيجيات وتكتيكات تفاوضية بيعية أثناء التعامل مع العملاء.
- * إدراك أهمية الثقة بالنفس والتأثير والإقناع وبناء روح العمل كفريق في العملية البيعية
- * تحليل وفهم سلوك العملاء
- * متابعة العملاء الحاليين والمحتملين
- * العمل وفق مؤشرات قياس الأداء البيعي
- * تحقيق المبيعات المستهدفة
- * تحقيق رضا العميل

Target Audience



الفئة المستهدفة

Current and new specialists in sales who will benefit from boosting their selling skills to an advanced level.

المتخصصين الحاليين والجدد في المبيعات الذين سيستفيدون من رفع مهاراتهم في البيع إلى مستوى متقدم.

Course Outline



محتوى الدورة

► Concepts of Marketing, Sales and Sales Process

- * The concept of marketing and sales
- * Marketing mix, promotional mix and marketing communication
- * The sales process

► Important Concepts in Advanced sales

- * The importance of the customer to any organization
- * The customer's perception of the value offered

◀ مفهوم التسويق والبيع والعملية البيعية

- * مفهوم التسويق والبيع
- * المزيج التسويقي والمزيج الترويجي والاتصالات التسويقية
- * عملية البيع

◀ مفاهيم هامة في البيع المتقدم

- * أهمية العميل لأي منظمة





- * Customer satisfaction and customer loyalty
- * Self-confidence.
- * Influence and Persuasion
- * Building the team spirit
- **Identify the Targeted Segment for each Product or Service**
 - * The concept of market segmentation
 - * The variables considered in the segmentation of the consumer market
- **Analyzing and Understanding Customers Behaviors**
 - * What do customers expect from their service/products providers?
 - * Identifying customer needs
 - * Importance of consumer behavior
 - * Questioning skills
 - * Listening skills
- **Sales Negotiation Strategies and Tactics**
 - * Importance of negotiation in sales process
 - * Sales negotiation strategies
 - * Sales negotiation tactics
- **Following-Up, current and potential customers**
 - * Important of follow up on customers
 - * Best methods of following up, whether they buy or not
- **Sales KPIs**
 - * Concept of sales KPIs
 - * Importance of performance measurement indicators
 - * Preparation of sales KPIs

- * إدراك العميل لما يقدم له من قيمة
- * رضا العميل وولاء العميل
- * الثقة بالنفس.
- * التأثير والإقناع
- * بناء روح العمل كفريق
- ◀ تحديد الشريحة المستهدفة لكل منتج أو خدمة
- * مفهوم تجزئة السوق
- * المتغيرات المعتمدة في تجزئة سوق المستهلك
- ◀ تحليل وفهم سلوك العملاء
- * ما يتوقعه العملاء من مزودي الخدمات / المنتجات؟
- * تحديد احتياجات العملاء
- * أهمية سلوك العملاء
- * مهارات طرح الأسئلة
- * مهارات الإصغاء
- ◀ استراتيجيات وتكتيكات التفاوض البيعية
- * أهمية التفاوض في العملية البيعية
- * استراتيجيات التفاوض البيعية
- * تكتيكات التفاوض البيعية
- ◀ متابعة العملاء الحاليين والمحتملين
- * مفهوم وأهمية متابعة العميل
- * أفضل الممارسات في متابعة العملاء سواء كانوا يرغبون في الشراء أم لا
- ◀ مؤشرات قياس الأداء البيعي
- * مفهوم مؤشرات قياس الأداء البيعي
- * أهمية مؤشرات قياس الأداء البيعي
- * إعداد مؤشرات قياس الأداء البيعي

Target Competencies



- * Sales process Management
- * Building Customer Relationship
- * Understanding The Customer
- * Analysis of Customers' needs and wants
- * Customers Complaints Analysis and Management
- * Customers Value Management
- * Sales
- * Marketing

الجدارات المستهدفة

- * إدارة العملية البيعية
- * بناء علاقات العملاء
- * فهم العميل
- * فهم وتحليل احتياجات ورغبات العملاء
- * تحليل وإدارة شكاوى العملاء
- * الإدارة القيمة العملاء
- * البيع
- * التسويق

Course Methodology



This training course will be carried out through the use of best practices and the right combination of engaging and purposeful tools such as:

- * Practical, relevant case studies

سيتم تنفيذ هذه الدورة التدريبية من خلال استخدام أفضل الممارسات ومن خلال اختيار المناسب من الأدوات الهادفة والتفاعلية مثل:





- * Group activities and workshops
- * Related role plays
- * Experiential learning
- * Stimulating mental activities
- * Engaging team competitions
- * Suitable training Videos
- * Presentations
- * Self-assessments
- * Learning with Simulations and Games

- * الحالات الدراسية والعملية ذات العلاقة
- * ورش العمل وأنشطة جماعية
- * تمثيل الأدوار ذات العلاقة
- * التعلم التجريبي
- * أنشطة ذهنية محفزة
- * مسابقات جماعية تفاعلية
- * الأفلام التدريبية والمقاطع المصورة
- * العرض التوضيحي
- * تقييم الذات
- * التعلم من خلال المحاكاة والألعاب

Course Information



معلومات الدورة

Date التاريخ	Location المكان	Language اللغة	Fees الرسوم
14-16/6/2026	Jeddah جدة	Arabic عربي	4600 SR
25-27/10/2026	Riyadh الرياض	Arabic عربي	4600 SR

Remarks



ملاحظات

- * Fees do not include value added tax
- * Daily snacks & refreshments + lunch meal

- * الرسوم لا تشمل ضريبة القيمة المضافة
- * وجبات خفيفة أثناء الاستراحات + وجبة غداء (يوميًا)

