CONCEPT

البيع الافتراضي: مكالمات المبيعات المرئية وغرف المبيعات الرقمية وإتمام الصفقات عن بعد

1 – 5 فبراير 2027

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



البيع الافتراضي: مكالمات المبيعات المرئية وغرف المبيعات الرقمية وإتمام الصفقات عن بعد

المرجع: 20716_861 **التاريخ:** 1 – 5 فبراير 2027 **المكان:** لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن **الرسوم:** SAR 23000

مقدمة:

أصبح البيع الافتراضي يحمل صفقات الشركات المعقدة التي كانت تعتمد على زيارة العميل في موقعه، ومع ذلك يدير كثير من البائعين مكالمات المبيعات المرئية كأنهم في قاعة الاجتماع: كاميرات مطفأة وشرائح طويلة وأصحاب مصلحة صامتون ومتابعة تتوقف بين الاجتماعات. فتتأخر الصفقات لأن من لم يحضر المكالمة لا يرى مبررات الشراء. تبني هذه الدورة من كور كونسبت مهارات البيع عن بعد لموظفي الحسابات وتطوير الأعمال، من الاكتشاف الافتراضي والحضور أمام الكاميرا إلى العروض التوضيحية عبر الشاشة وغرف المبيعات الرقمية وخطط العمل المشتركة والإغلاق بالتوقيع الإلكتروني. ويخرج كل مشارك بخطة صفقة عن بعد ومكالمة مبيعات مرئية تجريبية مسجلة.

أهداف الدورة:

- إعداد مكالمات الاكتشاف الافتراضية بجدول أعمال مبني على البحث وفرضيات حول أصحاب المصلحة وخطة لمشاركة الشاشة
- التحدث أمام الكاميرا بإطار صورة وإضاءة وصوت واتجاه نظر وإيقاع مدروس يحافظ على انتباه المشاهدين
- تنظيم العروض التوضيحية والتقديمية الافتراضية وإدارتها بطريقة تدعو كل حاضر إلى التفاعل
- إنشاء غرفة مبيعات رقمية وخطة عمل مشتركة تبقي لجنة الشراء متقدمة بين المكالمات
- معالجة الاعتراضات والتفاوض والوصول إلى أصحاب المصلحة الغائبين عبر الفيديو والقنوات غير المتزامنة حتى التوقيع الإلكتروني
- إدارة مراجعات الحسابات الافتراضية وقياس نشاط البيع عن بعد وسرعة تقدم الصفقات لرفع نسب الفوز

الفئة المستهدفة:

- البائعون الذين يملكون فرصا بيعية محددة ويعقدون معظم اجتماعاتهم مع العملاء عبر منصات مؤتمرات الفيديو
- موظفو تطوير الأعمال الذين يفتحون صفقات العملاء الجدد ويدفعونها دون زيارات ميدانية منتظمة
- موظفو الحسابات الرئيسية الذين يديرون التجديد والتوسع والمراجعات الفصلية مع عملاء في مواقع أخرى
- مستشارو ما قبل البيع والحلول الذين يقدمون عروض المنتجات عبر مشاركة الشاشة
- موظفو نجاح العملاء الذين يجرون محادثات تجارية مع أصحاب المصلحة لدى العميل عبر الإنترنت

محاور الدورة:

اليوم 1: انتقال الشراء بين الشركات إلى القنوات الرقمية وأدوات البائع الافتراضي

- خريطة رحلة المشتري الهجينة: البحث الذاتي واجتماعات الفيديو ومراحل التقييم الرقمي
- نماذج تغطية العملاء: المبيعات الميدانية والمبيعات الداخلية والبيع الافتراضي
- تدقيق خصائص منصات مؤتمرات الفيديو: الغرف الفرعية والاستطلاعات واللوحة البيضاء والتسجيل
- قائمة تحقق استوديو الفيديو في المنزل والمكتب: ارتفاع الكاميرا والإضاءة الرئيسية والميكروفون والخلفية
- قياس المستوى الحالي في البيع الافتراضي من عرض بيعي مسجل مدته خمس دقائق

اليوم 2: مكالمات الاكتشاف الافتراضية والحضور أمام الكاميرا ورسم لجنة الشراء

- نموذج جدول أعمال مكالمة الاكتشاف الافتراضية: الغرض والوقت المحدد والنتيجة المرجوة والخطوة التالية
- موجز بحث الحساب قبل المكالمة وشبكة فرضيات أصحاب المصلحة
- نموذج التواصل أمام الكاميرا: اتجاه النظر وتعبيرات الوجه وإطار الإيماءات وطاقة الصوت
- نقاط تفاعل كل بضع دقائق: أسئلة موجهة بالاسم وتنبيهات الدردشة والتفاعلات
- خريطة لجنة الشراء عن بعد: المناصر وصاحب قرار الميزانية والمقيم والمعارض الصامت

اليوم 3: العروض التوضيحية الافتراضية وغرف المبيعات الرقمية والمتابعة غير المتزامنة

- لوحة قصة العرض التوضيحي الافتراضي بأسلوب أخبر ثم أظهر ثم أخبر مع تنسيق مشاركة الشاشة
- تصميم العرض التقديمي الافتراضي التفاعلي: التعليق على الشاشة والرسم المشترك على اللوحة البيضاء والاستطلاعات
- بناء غرفة المبيعات الرقمية: مكتبة المحتوى وصلاحيات أصحاب المصلحة وتحليلات التفاعل
- خطة العمل المشتركة مع المشتري: المراحل والمسؤولون وموعد التشغيل المستهدف
- صيغ ملخص الفيديو غير المتزامن ومحضر الاجتماع المكتوب لأصحاب المصلحة الغائبين

اليوم 4: الاعتراضات والتفاوض عبر الفيديو وتعدد جهات الاتصال والإغلاق عن بعد

- معالجة الاعتراضات عبر الفيديو: الإقرار والاستيضاح والرد والتأكيد بدليل مرئي
- أساليب التفاوض عبر الفيديو: تخطيط التنازلات والرقم المرجعي الأول وقراءة الإشارات الدقيقة على الشاشة
- الوصول إلى أصحاب مصلحة لا تلتقيهم: حقيبة تمكين المناصر وعرض داخلي يقدمه نيابة عنك
- تسلسل الإغلاق عن بعد: شرح العرض المالي ونموذج الطلب وتوجيه التوقيع الإلكتروني والتوقيع المقابل
- إدارة الحسابات افتراضيا: جدول أعمال مراجعة الأعمال الفصلية عن بعد وبطاقة القيمة المحققة

اليوم 5: خطة الصفقة عن بعد ومكالمة المبيعات المرئية التجريبية المسجلة

- لوحة مؤشرات نشاط البيع عن بعد: الاجتماعات المنعقدة وأصحاب المصلحة المتفاعلون ومشاهدات غرفة المبيعات وسرعة الانتقال بين المراحل
- موجز الفرصة البيعية للحالة الدراسية: مشتر متعدد المواقع بلجنة شراء موزعة
- بناء خطة الصفقة عن بعد: تغطية أصحاب المصلحة وخطة العمل المشتركة وخطة الإغلاق
- لعب أدوار مكالمة مبيعات مرئية تجريبية مسجلة مع لجنة شراء محاكاة
- مراجعة التسجيل وفق بطاقة تقييم البيع الافتراضي مع ملاحظات الزملاء والمدرب

المهارات التي ستكتسبها:

- تخطيط الاكتشاف الافتراضي
- الحضور البيعي أمام الكاميرا
- تنسيق العروض عبر مشاركة الشاشة
- إدارة غرف المبيعات الرقمية
- تخطيط العمل المشترك مع المشتري
- رسائل الفيديو غير المتزامنة
- تعدد جهات الاتصال لدى العميل عن بعد
- إدارة الإغلاق بالتوقيع الإلكتروني

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة صفقة عن بعد لفرصة بيعية دراسية ومكالمة مبيعات مرئية تجريبية مسجلة راجعها الزملاء والمدرب
- رؤية أدائك أمام الكاميرا وتصحيح عادات الإطار والصوت والإيقاع التي تفقدك انتباه المشترين
- إبقاء الصفقات متقدمة بين الاجتماعات عبر غرفة مبيعات رقمية نشطة وخطة عمل يشارك المشتري في ملكيتها
- التدرب على الاعتراضات والتفاوض والإغلاق عبر الفيديو مع بائعين من قطاعات وأحجام صفقات مختلفة

الخاتمة:

ينجح البيع عبر الفيديو حين تكون كل مكالمة معدة جيدا وتفاعلية بوضوح، وتتبعها مواد تستطيع لجنة الشراء كلها العمل بها. تنتقل الدورة من رحلة المشتري الرقمية وأدوات البائع الافتراضي، إلى مكالمات الاكتشاف والحضور أمام الكاميرا ورسم لجنة الشراء، ثم إلى العروض التوضيحية وغرف المبيعات الرقمية وخطط العمل المشتركة والملخصات غير المتزامنة، وصولا إلى الاعتراضات والتفاوض عبر الفيديو وتعدد جهات الاتصال والإغلاق بالتوقيع الإلكتروني ومراجعات الحسابات عن بعد. ويخرج المشاركون في اليوم الأخير بخطة صفقة عن بعد ومكالمة مبيعات مرئية تجريبية مسجلة.