



كيف تباع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

علي ذياب



- مقدمة
- تعريف بالخبير - علي ذياب
- نبذة عن المحتوى
- الشركات التي اعتمدت هذا البرنامج
- الاستثمار المالي





1

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

مقدمة

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية



اسمحوا لي بداية أن أشكر لكم ثقتكم الكبيرة فيما نقدم من خدمات في مجال تطوير المهارات البيعية لقطاع الأعمال وصناعة تجربة الزبائن.

ثم ثانيا أرفق لعنايتكم العرض الخاص ببرنامج صناعة التجربة البيعية والذي يهدف لبناء وتمكين الموظفين المحترفين بقائمة من العضلات البيعية والتي تعكس الجدارات الحقيقية لكل من يرغب بتقديم قيمة والحصول على ثمن لها.

أشكركم مرة أخرى على ثقتكم الكريمة على أمل أن تجدوا العرض مناسباً لرؤيتكم القادمة لتأسيس فريق مبيعات محترف ضمن نظام بيعي يليق بالقيمة التي يقدمها البنك لزبائنه الكرام.

علي ذياب

خبير ومدرب مبيعات

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

خبير المبيعات العربي
علي ذياب

حائز على جائزة ستيف البرونزية لأفضل مدرب للعام 2017 برونزية

في واحدة من أفضل التجارب التعليمية
في مفهوم البيع في العالم العربي

Sell Like a Pro
A REAL PATH TO BECOME YOUR BEST

هذا البرنامج متخصص في نحت القيمة
لذا لا أعذك بأي شئ... إلا أنك ستعرف جيدا من بعده
من أنت وماهو إستحقاقك في هذه الحياة

هذه الدورة بالأساس صممت بناء على خبرات السيلز جورو
علي ذياب البيعية والتي تجاوزت **28 عاما** كلها في البيع
وعلى مختلف الدرجات الوظيفية، وتحمل هذه الدورة
الاسم المتعارف عليه (**كيف تبيع كمحترف**)، حيث
قامت العديد من الشركات الكبرى في المنطقة العربية
باعتتماد المنهجية البيعية المعتمدة في هذه الدورة
وتطبيقها ضمن أدبياتهم البيعية والتي تركز على آخر ما
توصل إليه علم المبيعات.

وقد حضر هذه الدورة بالذات ما يزيد على **25 ألف**
متدرب من جميع دول العالم، من كوريا الجنوبية
وبريطانيا والهند والباكستان والتشيلي وتركيا وجميع الدول
العربية وباللغتين الإنجليزية.



2

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

تعريف بالخبير – علي ذياب

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية



الخبير **علي ذياب** صاحب تجربة عملية تجاوزت في مجموعها **28 سنة** احتراف وفي العديد من دول العالم ومختلف الدرجات الوظيفية، حاصل على درجة الماجستير في الذكاء الاصطناعي في العام 1999، وقد عمل في عدة قطاعات وتعلم على أيدي البعض من الخبراء في العالم ممن كان لهم بصمات واضحة في هذه الصناعة وتأثير كبير على علومها وفنونها، ومنهم براين تريسي، ومارك ويلمير وبول برايد وجيف كوك وكل فريق ساندلر للمدربين وغيرهم ممن صنعوا معا فهما جديدا ومنهجية لاتت لغة للمبيعات ومعتمدة في كثير من الشركات والملاحظ أن النظام البيعي الذي يقترحه الخبير علي ذياب في التدريب أثبت مفعوليته بشكل ملحوظ وسريع مع الشركات التي أتقنت بناء النظام



كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية



وقد حضر هذه البرامج بالذات ما يزيد على **25 ألف** متدرب من جميع دول العالم، من كوريا الجنوبية وبريطانيا والهند والباكستان والتشيلي وتركيا وجميع الدول العربية وباللغتين الإنجليزية والعربية مما منح السيد علي ذياب جائزة ستيف العالمية للأعمال في الولايات المتحدة عن فئة **مدرب المبيعات للعام 2017** من بين 2300 شخص من حول العالم حصد فيها السيد ذياب الجائزة البرونزية مكللا بها مسيرة متميزة في تأهيل محترفي مبيعات في الأسواق العربية.

- هو مؤسس مجتمع محترفي المبيعات في العالم والذي يتجاوز عدد أعضائه **10** آلاف عضو في أكثر من **26** دولة في العالم
- وعضو مؤسس للجمعية الدولية لتطوير الأفراد والأداء في بريطانيا والذي يرأسها الخبير العالمي جيف كوك
- ومحكم لأربع سنوات متتالية لجائزة ستيفي العالمية للأعمال في أمريكا.
- وحاصل على جائزة مجلة **CIOVIEWS** العالمية كواحد من أكثر **10** مدربين تأثيرا في المنطقة.





3

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

نبذة عن المحتوى



كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

تقوم البرامج بإرساء **المفاهيم الحديثة** للبيع الاحترافي من خلال تأصيل فكرة الإيمان البيعي أولاً ومن ثم تطوير عمليات بيعية تليق بالمتدرب ومن بعدها تحديد **أفضل المنهجيات البيعية** والتي تضمن أفضل الأساليب البيعية الفعالة، مما يكسب المتدرب المهارات والأساليب اللازم توفرها في أي شخص يرغب في تقديم وبيع أفكاره لجمهور مستهدف مهما كان الثمن المقابل.

ومن ثم يتم الانطلاق في عكس ما تعلموه من وجهة نظر البيع النفسي حيث تتلمذ السيد علي على يد إثنين من رواد هذا العلم في العالم أمثال الأمريكي (Brian Tracy) و البريطاني (Mark Williams) ثم وبعد تأكيد الفكرة البيعية في أذهان المتدربين ننتقل في بناء مفهوم البيع الاستشاري وصولاً إلى ما يسمى البيع القيمي وهو أعلى مراتب البيع وأسمائها، وقد اعتمدت العديد من المؤسسات العالمية هذه الدورة لما تحمله من قيمة وخلاصة تجارب أفضل البائعين في العالم وأفضل الكتب في البيع حيث تلخص هذه البرامج ما يزيد عن 50 كتاب بيعي ومن أفضل كتب المبيعات في العالم.



عملي

الجمهور المستهدف

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية



يركز هذا البرنامج على ما يحدث على أرض الواقع بتفاصيله اليومية ومواضيعه التي تخصه والتي يواجهها محترفو المبيعات وغيرهم على مدار اليوم والساعة

وتعد هذه الدورة أساسا لكل من لديه اتصال مباشر مع الزبائن فهو هدف رئيسي لهذه الدورة، وتعمد الشركات إلى التحول في أيامنا هذه إلى مفهوم الأعمال المتوجهة بالكل نحو البيع مما يجعلها تعتمد هذه الدورة لجميع الموظفين.

هذه الدورة مصممة على شكل برنامج يستهدف تأهيل فئة معينة ببعض الجدارات اللازمة لإتقان البيع الاحترافي: محترفي المبيعات ومسؤولي علاقات الزبائن



كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية



- فهم صناعة القيمة وفهم البيع الأشمل
- تخطيط اليوم البيعي
- اختيار أفضل العمليات البيعية والتي تناسب الأداء الأمثل
- اختيار أفضل المنهجيات البيعية والتي تزيد الفرص البيعية
- التمكن من تقنيات التعامل مع الزبون وبناء علاقة الثقة
- التمكن من تقنيات تأهيل الزبون للبيع
- التمكن من أدوات العرض الاحترافي
- التمكن من تقنيات حل الاعتراض والإغلاق
- ممارسة البيع الشخصي - البيع النفسي- البيع الاستشاري - البيع القيمي

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

كيف تبيع كمحترف – محترفو المبيعات ومسؤولي علاقات الزبائن

15 ساعات تدريبية – 3 أيام وبمعدل 5 ساعات لكل يوم

- فهم العقلية الجديدة للمبيعات
- فهم رحلة البيع والشراء والتمكن من كل مراحلها وبناء قواعد النظام البيعي الخاص بالبنك
- تصميم النظام البيعي (الإيقاع) الخاص بالشركة
- تحديد أفضل المنهجيات الخاصة بالنظام البيعي
- تمكين الموظفين من التقنيات الخاصة في بناء الثقة في موظف المبيعات والخدمات
- تمكين الموظفين من التقنيات الخاصة لصناعة الاطمئنان للزبائن



4

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

الشركات التي اعتمدت هذا البرنامج



الشركات التي اعتمدت البرنامج





Prof Tony Buzan English author and educational consultant, inventor of Mind Mapping, UK

“

Ali is a genius... his brain cells flourish, Thank you for a brilliant event.

علي عبقرى..
خلايا دماغه تزدهر، شكراً على الحدث الرائع.

FOR ALI
SUCCESS



Semper Salus!

3 lowest pendulas!!

Thank you for a brilliant event -



Nadia Yohanna, HR BOK, Sudan

The professional help we used to get from Ali Thiab is unique.

I would not like to start to count the areas of his strengths, they are too many and I am afraid I may forget one. He possesses a pleasant personality and is able to communicate with different categories of staff, seniors or juniors, and different nationalities as well additionally he is always ready with high quality of work e.g. in presentations which for sure makes him win full attention/interest of his audience. Work with Ali was enjoyable, and the support I got from him to build up the staff capacities is invaluable, especially during the most difficult times when Bank of Khartoum was creating its new history of becoming Bank number one in Sudan, Ali was there to assist in all aspects, professionally and personally as well.

His business ethics are beyond any doubt, and I would definitely use his services again in the future.





Tamer Arafeh, Regional Sales Manager – KSA

Well, when we were informed about that course, I said in my mind: it is another time wasting training course that is going to repeat what is always said “customer is right”, “be polite”, “dress well” and so on... but that course is really different. It made us think different and act different. It really changed our life style and the way we deal and react with daily changes.

“

I was surprised by the way we were focused and attracted the whole course. Everyone was interested about the course content and didn't want to miss a single minute in that course. Even heavy smokers and coffee addicted persons, preferred not to smoke in order to not miss a single info on that course. Amazing!!!

What pleased me in that course is the variety of information that was available in the course and tips and hints that were provided. Despite the fact that course is targeting sales representatives, I would recommend all customer facing employees such as technical support engineers to attend such a course. It would really enhance their way of dealing with customers that definitely would be of beneficial to company. The course lets you think of every word and every move you talk or do in front of the customer, even if you used to do them before the course, it makes you now do them in a professional way.

Tareq Samara

صدقاً من أغنى وأروع البرامج التدريبية التي اخذتها على الصعيدين العربي والغربي، بارك الله فيك أستاذ Ali M Ali Thiab وعلى كمية المعلومات الخطيرة والشيقة والممتعة 20h

Kareem Al Otaibi

سألني: لماذا انت هنا؟ اجبت: فضولاً لأعلم لماذا يسمونك غورو. أعاد في خمسة أيام ترتيب ما تعلمته في ٢٥ عام. والأهم كسبت أخاً صديقاً. 14h

Zaid Darawsheh updated his cover photo.

May 25 at 10:13 PM

رحلة متعبة ، شاقة و مستغزة لأن الدهشة تملكك في كل ثدياها ، ترهقك قلباً وقالباً ، الغموض فيها يشدك الى القاع يحف ليظنيرك على السطح افرى من قبل .
" الجمال لم يكن يوماً في الوصول الى قمة الجبل ، الجمال دائماً سوف يكون في الرحلة التي اوصلتك الى القمة "

#CST
#CSTbyASPS

Majdi Najj Hawash is feeling inspired with **Ali M Ali Thiab**.

April 17 ·

رحلة شاقّة في نحت القيمة ابتدائها قبل ٢٧ يوم لاستكشاف عالم فريد مع القائد **Ali M Ali Thiab**

كان هو المرشد الحقيقي لنا في خوض عمار رحلة هي مليئة بالصعاب للوصول الى عالم الاحتراف البيعي القيمي في مجال التدريب.

ها وقد انتهينا من المرحلة الاولى و يتبقى لنا ٤ مراحل أخرى ليست بالاكل صعبة من سابقها.

أشكر جميع من رافقتني في هذه الرحلة فقد كنتم خير عون لي من اول الداعمين الجنتل **Mustafa Abdulla** والمحفز دائماً الاخ **Amer Jarrah**

Mohammad Melhem

افضل تدريب حصلت عليه خلال عملي وتشرفت بالتعرف على الجميع 5h

وان شاء الله رح نبقى على تواصل 3

Anas Eisa is with **Anas Eisa** and 20 others.

June 9 at 12:11 PM

ما هو الرزق؟ وما هي البركة؟
الرزق أن ينعم عليك التمتع في فرة من فترات حياتك بمعلم عظيم وزملاء تلاميذ على قلب رجل واحد.
اما البركة، فبالحمد لله هي امر عجيب يعطيه الله لمن يشاء فيبارك لك فيما رزقك بتوسع الرزق واسبابه وأشكاله وآثاره فيك.
خلال شهرين، وهذا اطول برنامج يحضره بجياكي بدء البرنامج بالايام الاولى من الحظر ومستمر لغاية الآن، هو في ظاهره كان في اسمه ترتيب لكن الواقع كان هذا الترتيب صناعة على زراعة حتى كوتشنيغ على تمطيط دماغ ونزع جلد وإطالة نفس وتغيير جذري للكثير الكثير من الافكار والاساليب.
هذا البرنامج واتحدث عن برنامج *اعداد مربى مبيعات* هو ليس للجميع، ولن يلقى بالجميع. اذا قررت ان تخوض فيه بذك تصارع نفسك صراع الثيران حتى تصمد. وبذلك تعتدل نفسك ببديك انتشل من حفرة الطين التي كنت بتخطب فيها.
في هذه الرحلة سترى،
الاصالة، والادافه، والاحترافية، والشخصية، والمعنى الحقيقي لل community والتدريب والكوتشنيغ والفهم واشراف اعظم.
لن نقه ما اتحدث عنه حتى نرى المستقبل معي او تعيش التجربة بنفسك.
نصحتي لكم بعد التجربة الممتدة لا تصنع عمرك بالالتفات ولا تصنع قيمك بين ومع من لا يستحق ولا يلقى بك. اذا اردت ان تتعلم حقاً فاطلع بتعليمك واجلس لتلميذا. وابحث عن معلم يصنعك صناعة ويزرع فيك ما ستحصده خلال عشر سنواتك القادمة وما بعدها ولا يبيعك وهماً.
التي لغاية الان ما انضم للمجتمع العربي لمحترفي المبيعات انضم.
التي لغاية الان ما اخذ **Sell Like a Pro** ياخذها.
التي لغاية الان ما عند زملاء يلقى بهم ويلقون به روح دور عليهم ولا يفهم.
شكراً جزيلاً لمرشد الرحلة جورو المبيعات الاستاذ علي ثياب **Ali M Ali Thiab** وهو يعلم تماماً القيمة التي اضافها ومجيدتها خلال الفتره الماضية والقائمة والتي حثشوا وشارها قريباً ان شاء الله.
وشكراً جزيلاً لكل الزملاء التي شاركوني الرحلة خلال الشهرين الماضيين لكل خبراتهم واصنافهم ومعرفتهم فردا فردا هم حقيقة كنز بيظنلك مره بالمعسر. وترقبوا الطلاقة جيش مجموع خبراتهم يقرب من ٥٠٠ سنة في الاعمال والمبيعات..
والقادم دائماً اجمل وافضل بلان الله



25007

متدرب من العالم جلسوا الى هذه التجربة
أنا سعيد بمشاركتي خبراتي مع هذا العدد من محترفي المبيعات وسعيد أكثر
بثقة المؤسسات فيما أقدم



5

كيف تبيع كمحترف

صناعة التجربة البيعية

الاستثمار المالي



لماذا هذا البرنامج



لتطوير محترفي مبيعات استثنائيين مجهزين بالعقلية المناسبة ومجموعة المهارات والأدوات، وتمكينهم من التفوق في مشهد الأعمال الديناميكي اليوم وإعدادهم لمواجهة التحديات والفرص في الأسواق المستقبلية .



ما الذي يحتويه العرض

كيف تباع كمحترف

صناعة التجربة البيعية



- عضوية هدية لمدة عام (بقيمة \$250) لكل عضو مع مجتمع محترفي المبيعات (يتمكن فيها العضو من متابعة كل الكورسات المسجلة بالعربي على الموقع مجانا ومفتوحة بكل الفيديوهات والشهادات والبرانكات والبادجات)



- **خالص المحبة ولمزيد من الأسئلة**

يمكن التواصل معنا على

www.alithiab.com - ali@alithiab.com

+962795104942