



محاضرة ليوم واحد

ترجمة
فورية



فندق فورسيزونز
قاعة المرقاب



من ٩:٠٠ صباحاً
حتى ٤:٠٠ مساءً



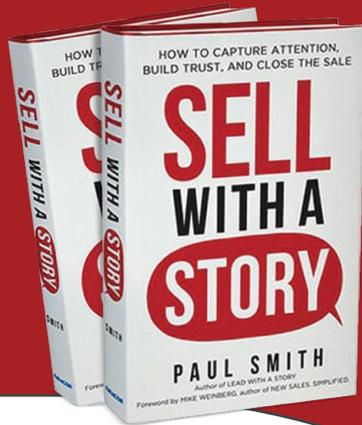
أكتوبر
٢٠٢٤



بيع بقصة

كيف تنمي مهاراتك في الإقناع من خلال السرد القصصي؟

تستند المحاضرة إلى كتاب بول سميث الأكثر مبيعاً "توظيف القصص في عملية البيع (Sell with a Story)"



بول
سميث

Silver members

ooredoo

المركز
MARKAZ

Members

التجاري
Al-Tijari

كي نت
NET

emCAN

Media Partner

SOURCE
MEDIA
SOLUTIONS

MEDIA Sponsors

سرعة
وذكاء

Organized by



نبذة عامة

تتميز هذه المحاضرة بأنها تفاعلية وتطبيقية حول سرد القصص في البيع والتسويق. سيتعلم فيها المشاركون كيفية صياغة قصص مؤثرة لاستخدامها في جميع مراحل عملية البيع، بداية من تقديم نفسك للمشتري وبناء علاقة طيبة معه وتقديم العرض وإيجاد حلول لاعتراضاته، إلى إتمام عملية البيع، وحتى في خدمة ما بعد البيع

ستكتشف ما هي القصص المستخدمة في عملية البيع، ولماذا يجب عليك سردها، وأهم ٢٥ قصة يجب أن تكون على علم بها. وسنركز على كيفية صياغة هذه القصص بنفسك، بما يشمل: كيفية اختيار القصة المناسبة، والبنية المناسبة للقصة، واستخدام العواطف وعنصر المفاجأة والحوار والتفاصيل والطول المناسب، إضافة إلى كيفية سرد القصص بالبيانات

القصة

هي أقصر مسافة

— بين كونك —

غريباً وصديقاً

المحاور الرئيسية

- ١ ما هي القصة المستخدمة في عملية البيع؟ وما هي القصة التي لا تصلح للاستخدام؟
- ٢ لماذا ينجح سرد القصص في عملية البيع؟ (أهم ٩ أسباب)
- ٣ متى ينبغي لك أن تسرد هذا النوع من القصص (الخمس وعشرون قصة الأكثر إفادة)
- ٤ كيفية اختيار القصة المناسبة في الوقت المناسب
- ٥ تقسيم المشاركون إلى فرق وبدء بناء قصة
- ٦ بنية القصة المناسبة (٨ أسئلة يجب أن تجيب قصتك عنها)
- ٧ أساليب لخلق التفاعل العاطفي الصحيح
- ٨ كيفية صياغة نهاية مفاجئة
- ٩ مشاركة قصص الفريق وتقديم تعليقات



سوف تتعلم

- ١ التعرف على السمات الستة للقصة التي لا تتوفر في أشكال التواصل الأخرى
- ٢ فهم سبب نجاح سرد القصص بوصفه أداة بيع
- ٣ التعرف على أهم القصص التي ينبغي أن يكون مندوبو المبيعات قادرين على سردها
- ٤ استخدام الأسئلة الثمانية التي يجب أن تجيب عنها القصص لبناء قصة
- ٥ تطبيق ٣ أساليب لزيادة التفاعل العاطفي مع القصص
- ٦ معرفة أفضل الأساليب المستخدمة لصياغة نهاية مفاجئة في القصة تجعلها أكثر تميزاً

المحاضرة موجهة الى



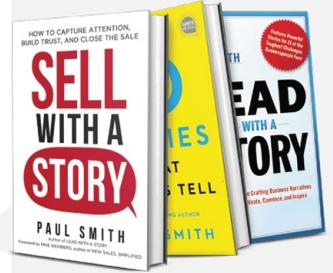
- العاملون في المبيعات
- مديرو التسويق
- مهندسو المبيعات
- مسؤولو علاقات العملاء
- العاملون بأي دور يتطلب التعامل مع العملاء

دراسات الحالة

من المتوقع أن يعرض المشاركون فكرة قصة وسيعملون على تطويرها طوال اليوم. إذ ستتاح لك فرصة تطبيق الأساليب التي تعلمتها على عدة قصص في أثناء المحاضرة، بما في ذلك قصتك

بول سميث

مؤلف لمجموعة من الكتب الأكثر مبيعاً ومتحدث في مجال سرد القصص في قطاع الأعمال



- ✓ أحد أبرز الخبراء العالميين في سرد القصص في مجال الأعمال.
- ✓ من أفضل 100 متحدث في مجال القيادة لعام 2018 حسب تصنيف مجلة إنك (.Inc).
- ✓ مدرب على سرد القصص، ومؤلف الكتب الأكثر مبيعاً: "القصص العشر التي يرويها القادة العظماء" (The 10 Stories Great Leaders Tell) و"القيادة بتأثير القصص" (Lead with a Story)، و"توظيف القصص في عملية البيع" (Sell with a Story) و"التربية بالقصص" (Parenting with a Story)، و"4 أيام مع كيني تيدفورد" (Four Days with Kenny Tedford).

بول سميث هو متحدث رئيسي ومدرب ومؤلف متخصص في مساعدة المؤسسات والأفراد على الاستفادة من قوة سرد القصص لدفع عجلة التغيير وبناء الثقة وتحقيق النجاح. وقد ألف العديد من الكتب الأكثر مبيعاً حول سرد القصص، من بينها "القيادة بتأثير القصص" و"توظيف القصص في عملية البيع"، وترجمت إلى عدة لغات وبيعت منها مئات الآلاف من النسخ في جميع أنحاء العالم.

وما ساعد بول على صقل خبراته في استراتيجية التواصل والابتكار هو خبرته التي تمتد لأكثر من عقدين في القيادة وفرق المبيعات في شركة بروكتر آند غامبل (Procter & Gamble) وغيرها من الشركات الكبرى. وقد تحدثت عنه منابر إعلامية مثل صحيفة وول ستريت جورنال (The Wall Street Journal) وصحيفة تايمز (Times) وصحيفة فوربس (Forbes) وصحيفة واشنطن بوست (The Washington Post). بول حاصل على درجة البكالوريوس في الاقتصاد وماجستير إدارة الأعمال من كلية وارتن لإدارة الأعمال (Wharton School of Business) بجامعة بنسلفانيا، وهو عضو هيئة تدريس زائر في مؤسسة كلية داردن للتعليم التنفيذي (Darden School Foundation for Executive Education) بجامعة فيرجينيا.

عمل مؤخراً مع

سيمنار ليوم واحد



١
أكتوبر
٢٠٢٤



من ٩:٠٠ صباحاً
حتى ٤:٠٠ مساءً



فندق فورسيزونز
قاعة المرقاب



تم تأسيس شركة الجاز إيفينتس في عام ٢٠١٠، وهي شركة كويتية متخصصة في حلول التدريب والتطوير، والترفيه، والإنتاج الإعلامي، والحلول الإبداعية، والفعاليات الرياضية والرياضة الإلكترونية وإدارة المواهب. تعمل شركة الجاز إيفينتس مع أبرز القادة والمتحدثين والمؤلفين العالميين في مجموعة واسعة من المجالات.

كيف تنمي مهاراتك في الإقناع من خلال السرد القصصي؟

تعلّم كيفية جذب الانتباه وبناء الثقة وإتمام الصفقة

لمعرفة المزيد www.knowledgeclub.com



الجاز إيفنتس، الوكيل الحصري لدكتور بول سميث في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، للبرامج التعاقدية الرجاء التواصل معنا.



■ هذه الأسعار للشخص الواحد وتشمل شهادة حضور موقعة من المحاضر، والمادة التدريبية

■ يصرح بالاستبدال وحضور الممثلين عنكم، ولكن الرسوم المسددة غير قابلة للاسترداد

عدد المشاركين	رسوم الحضور للشخص	نسبة الخصم
٤-١	٣٥٠ د.ك	-
٩-٥	٣١٥ د.ك	١٠%
١٩-١٠	٢٨٠ د.ك	٢٠%
٢٠+	اتصل بنا للحصول على سعر خاص	

التسجيل والاستعلام



الكويت، مدينة الكويت، شرق، شارع أحمد الجابر، برج الجاز، الدور ١٣
ص.ب ٥٠٤٤ الصفاة
+٩٦٥ ٦٩٦٨٨٠٠٠
info@gasevents.com



@gasevents



@GasEvents



Gasevents



@ALGASEVENTS



ALGAS Events



+965 69688000