



## Effective Selling Skills

A 3-day course designed & developed to provide participants with the knowledge & skills required to identify customer needs, presenting financial solutions & build confidence & effectiveness in a range of selling & cross-selling situations.

### By the end of this course you will be able to:

- Perform selling/cross-sell process within Bank's environment.

### Course Outline

- Day one: Introduction to principles of personal selling, five basic skills, basic customer's needs, features & benefits & sales opportunity & the 5 basic steps to selling interview, with group discussions, case studies, practical exercises & role-playing exercises.
- Day two: Questioning skills & presenting financial solutions, handling objections & overcoming price resistance, with group discussions, case studies, practical exercises & role-playing exercises.
- Day three: Closing the deal, bank's post-sale on-going customer servicing, & cross-selling techniques, with group discussions, case studies, practical exercises & role-playing exercises.

### Course's language

- Arabic with little English language.

### Target Audience

- Non-Official Staff in the following divisions: Retail Banking, Sales for Credit Card & Personal Finance & Mortgage, Call Center, Sales & Marketing, Corporate & Commercial Banking, Treasury, Private Banking & Capital & all salespersons.

### Prerequisites

- None.



### **Course Duration**

- 3 Days

### **Training Venue**

- According to customer request (in class / online)

### **Course Date**

- Will be determined according to customer request.

### **Course Fee**

- According to financial proposal.

### **This course entitles you to attend:**

- Advanced Selling Skills

### **Upon successful completion of this course, participants will obtain**

- Training attendance certificate.

## المهارات البيعية الفعالة

دورة تدريبية مدتها 3 أيام مصممة ومطورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحديد احتياجات العملاء، وتقديم الحلول المالية وبناء الثقة والفعالية في مجموعة من حالات البيع وتقنية بيع المنتجات والخدمات المشتقة.

**بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على فهم: -**

- شامل لمنتجات وخدمات البنك التي سيتم بيعها / بيعها، وتعزيز قدرات المبيعات، وزيادة حجم المبيعات والأرباح، وأداء عملية البيع / البيع المشتق من خلال بيئة البنك الخصوصية.

### محتويات الدورة:

- اليوم الأول: مقدمة في مبادئ البيع الشخصي، المهارات البيعية، الاحتياجات الأساسية، الميزة والمنفعة والفرص البيعية، والخطوات الأساسية الخمسة في المقابلة البيعية، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، تمارين لعب أدوار.
- اليوم الثاني: مهارات الأسئلة البيعية وتقديم الحلول المالية المناسبة، التعامل مع الاعتراضات والتغلب على مقاومة السعر، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، تمارين لعب أدوار.
- اليوم الثالث: إقبال الصفقة البيعية، خدمة ما بعد البيع وخدمات شبكة الاقنية الالكترونية، وتقنية بيع المنتجات والخدمات المشتقة مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات، ولعب أدوار.

### لغة الدورة

- اللغة العربية والقليل من اللغة الانجليزية.

### الفئة المستهدفة

- الموظفون الرسميون وغير الرسميين في الادارات التالية: الخدمات المصرفية للأفراد، المنتجات الاستهلاكية للبطاقات الائتمانية، التمويل الشخصية والتمويل العقاري، البيع والتسويق، مصرفية الشركات، خدمات الخزينة، المصرفية الخاصة، كابيتال ومسؤولي البيع.

### متطلبات حضور الدورة

- لا يوجد.

### مدة الدورة

- 3 أيام.

### مكان انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل (حضورى / أونلاين)

### تاريخ انعقاد الدورة

- بالاتفاق مع العميل.

### رسوم التسجيل

- وفقا للعرض المالي.

### هذه الدورة تؤهلك لحضور

- دورة المهارات البيعية المتقدمة.

### بنهاية هذه الدورة يحصل المتدرب على:

- شهادة حضور دورة تدريبية.