

Organization by



Give Your Self A Gift of Life ...

This
Summer



Sales Diploma

Al-Azhar Conference Center

10-11 July 2010

11.00 AM to 6.00 PM

Join Us Now ...

with International Master speaker

Dr. Ibrahim El-fiky

ماذا قالوا عن الدكتور الفكي

- ❖ قوة وطاقة لا محدودة وبراعة منقطعة النظير في فن التقديم - مشيرة البرادعي - مديرة الموارد البشرية الجامعة الأمريكية - القاهرة
- ❖ د. إبراهيم الفكي يعتبر من أحسن المحاضرين العالميين في هذا العصر - ألان لاروش تلفزيون CFCF - مونتريال - كندا
- ❖ شخصية محببة للنفس ومتمكن لا يبعد الحدود وفادر على توصيل المعلومة بكل سهولة - برادمايرز - لندن - إنجلترا
- ❖ موسوعة حية متحركة في جميع الاتجاهات - د. مهدية شحادة الزميللي - رئيس مجلس إدارة شركة المستقبل القيادي - عمان الأردن
- ❖ متميز وهذا ما يجعله دوماً الأفضل والأقوى - عمر صالح السركال - مفوضيه كشافة الشارقة - الإمارات العربية المتحدة
- ❖ من المحاضرين القلائل في العالم الذين يتمتعون بمثل هذه القدرات والمهارات ولقد أفادني كثيرا مما توقعته - يوسف أحمد جبريل - هيئة التخطيط والتطوير - دبي
- ❖ طاقة جبارة، رائع، موهوب، ويعتبر موسوعة معلومات ... يفخر به - مؤسسة عبد الحميد العيسى للتكليف - الكويت
- ❖ د. الفكي .. ممتاز ومتمكن وموسوعة في العلم ومفنع بلا حدود وداعية إلى علوم رائعة للتطوير والتغيير إلى الأفضل - محمد ناجي الحمادي - رئيس التدريب الفني - جاسكو - أبو ظبي

سيحصل المتدرب على شهادة حضور من مؤسسة نور الحياة بالإضافة إلى المادة العلمية وشهادة معتمدة من المركز الكندي وموقعة

د. إبراهيم الفكي

قيمة الاستثمار

497

جنيهاً فقط

احجز مكانك من :

الخط الساخن 24 ساعة يومياً : 0104888134

مدينة نصر: المركز الكندي للتنمية البشرية : 22720003 - 22707006

في هذه الدبلوماسية سنتعلم أقوى وأحدث إستراتيجيات المبيعات في العالم
وستتدرب خلال يومان (12 ساعة) مع أحد الخبراء العالميين

د. إبراهيم الفقي

سأحذك في رحلة إلي عقل الزبون ليعرض عليك كيف يفكر وكيف
يعمل عقله أثناء عملية الشراء وكيف يمكنك أن تتعامل معه

وفي هذه الرحلة ستتعرف علي :

- المهارات الأساسية لرجل المبيعات.
- كيف تبدأ عملية البيع حسب (المنتج أو الخدمة) والمكان والوقت والعميل.
- أساسيات البيع وما يؤثر في صفقتك (مظهرك - طريقة عرضك لنفسك - طريقة عرض السلعة) .
- كيف تتحكم في القلق والتوتر أثناء عملية البيع وتزيد ثقتك في نفسك .
- كيف تتخلص من الخوف من الفشل والرفض في وظيفة المبيعات .
- كيف تحدد النظام التمثيلي لشخصية زبونك في خلال 10 دقائق - (بصري - سمعي - حسي) .
- وكيف تتعامل مع كل شخصية وكيف تتعرف علي أسرار استخدام المهارات اللغوية مع زبونك .
- كيف يعمل عقل الإنسان أثناء عملية الشراء - والفروق بين الرجل و المرأة في عملية الشراء .
- كيف تحدث توافق مع زبونك بأكثر من طريقة مثل (طريقة الجلوس أو الوقفة وطريقة الكلام ونبرة الصوت ونظرة العين وكيف تختلف مع كل شخصية) .لخلق جو من الألفة خلال عملية البيع .
- كيف تشعر زبونك بالأمان وكيف تتعامل مع قيمه .
- الاستراتيجيات الحديثة للإقناع .
- التعرف علي اعتراضات الزبون الخمسة وكيفية التعامل معها .
- كيف تكسب زبائن مدي الحياة وتربطهم بما تبيع بالروابط الذهنية .
- الأساليب المختلفة لإنهاء البيع .
- كيف تجعل عميلك يعمل معك لكي تحقق أهدافك لتصبح رجل مبيعات متميز .

بحضورك هذا البرنامج سوف تكون قد وصلت إلي :

- الفهم الصحيح للبيع الاحترافي .
- فهم اهم نظريات الاتصال الحديثة وكيفية استخدامها في البيع
- كيفية التأثير على الآخرين (العملاء) لصنع قرار الشراء .
- الحفاظ على الثقة والمصداقية والرقى في كل العلاقات مع العملاء مما يجعلهم يعملون دائما على بناء علاقة طويلة الأمد ومن ثم تحصل على ثقة العميل .
- العرض الأمثل لمنتجك / خدمتك مما يجعل العملاء ينشرون دائما بكل ما تقدمه .
- المرونة النامية في حل جميع المشكلات وإدارة الاعتراضات التي قد يثيرها العملاء بسبب المنتج أو الشركة أو المنافسين .

لمن هذا البرنامج

- طلاب الفرق النهائية لكليات التجارة وإدارة الأعمال
- ممثلو المبيعات في الشركات
- الأطباء والصيادلة
- أصحاب المشاريع الصغيرة
- العاملين بالبيع المباشر

د. الفقي في سطور



مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية التي تتألف من أقوى شركات التنمية البشرية وهي :

- المركز الكندي للتنمية البشرية (CTCH)
- المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (PHE)
- المركز الكندي للتطوير بالإيجاب (CTCHT)
- المركز الكندي لترجمة اللغوية العصبية
- مؤلف ومؤسس علم دينايميكية التحفيز العصبي (NCD)
- مؤلف ومؤسس علم قوة الطاقة انبشيرية (PHE) Power Human Energy
- دكتوراه في علم الميتافيزيقا من جامعة لوس أنجلوس بالولايات المتحدة .

خبير عالمي ومدرب معتمد في :

الترجمة اللغوية العصبية ، التنويم بالإيجاب ، الذاكرة ، الريكي
مدرب معتمد للتنمية البشرية للشركات والمؤسسات من حكومة كيبك بكندا .

حاصل علي ٢٢ دبلوم وثلاثة من أعلى التخصصات في التنمية البشرية والإدارة والمبيعات والتسويق . حاصل علي مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق والسلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للقيادة . قام بتدريب العديد من المؤسسات والشركات العالمية منها فودافون مصر - توشيبا العربي - IBM

له عدة مؤلفات ترجمت إلى خمس لغات (الإنجليزي والفرنسية والعربية والكردية والاندونيسية) حققت مبيعات بملايين النسخ في العالم درب أكثر من ٩٠٠ ألف شخص في محاضراته وندواته وأسيانته حول العالم وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات (الإنجليزية والفرنسية والعربية) .

د. الفقي مفكر وكاتب ومحاضر ومدرب ومعلم ويعتبر من أكثر العلماء تأثيرا على بناء شخصية الإنسان ومساعدته على تحقيق أهداف حياته .