



**YOUR SUCCESS
IS OUR GOAL**

TO ACHIEVE THE BEST VALUE FOR YOU



من نحن :

نحن نؤمن في شركة عجلات المبيعات أن المبيعات هي العمود الفقري لنجاح الشركات، لذا سعيينا للتخصص في مفهوم البيع الاحترافي وتقديم حلول مناسبة لجميع التحديات التي تواجه إدارة وأفرقة المبيعات من تطوير لكوادرها وتقديم استشارات لضمان نجاح أنظمتها في زيادة المبيعات وارتفاع ربحية الشركات



فريق عجلات المبيعات :

تفخر عجلات المبيعات بالنخبة العاملة معها والتي أرست منهجيتها، وطورت أداؤها وعززت تنافسيتها بمشاركتهم الفاعلة في مسيرتها، وإسهاماتهم المباشر في صناعة نجاحها. ويدعم فريق عجلات المبيعات عدد من المدربين المؤهلين تأهيلاً عالياً والمستشارين والخبراء، وطاقم متكامل من المتعاونين وشركاء النجاح في مختلف مناطق الشرق الأوسط، وبعض دول العالم الذين يعملون ضمن منظومة متكاملة مع شركة عجلات المبيعات.



**MUSTAFA
ABDULLAH**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● 1971-2004
SalesH2O Co.
SPS MENA Advisory Board
KSA CO

● 1997-2007
Sandler System
L&D Manager
Sandler Approved Trainer

● 1997-2016
IAPPO
KSA Country Manager
Sandler Approved Trainer

EDUCATION

● 1974-2004
BA in Marketing
University of Science and Technology Yemen

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B Selling

Sales Profile

Account Management

Sales Methodology

Consultative Selling

Sales Skills & Techniques

Sales Qualification,
Cross & Up Selling, Cold Calling

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2017

MILESTONES

● Riyadh KSA

● 8000 Trainees

● 15 Years

● #mustafaabdulla4

ABOUT ME

Mustafa Abdullah with 14 years of experience in Gulf market. Mustafa is highly passionate & qualified team, and inspire people.

He is excellent leadership qualities; self-starter and team player, excellent ability to provide quality customer service and ensure customer satisfaction with excellent communication and relationship building skills. Mustafa is Motivator and Professional sales negotiator.

He is Professional sales coach and trainer, his experience in Saudi market gave him advantage to work trainers to the right place.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**HAADEEL
NAFWKH**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● FEB 2020
SALESH2O
SPS MENA Advisory Board
JORDAN

● JAN 2019
CONSULTANT AND COACH
in Psychological and Vocational counseling
JORDAN

EDUCATION

● 2005
M.B.A. Psychology
Jordan
Hamite University

● 2005
PH.D Psychological & Vocational counseling
Jordan
University of Jordan

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

Direct selling – Real Estate Sales
Telecom Selling

Sales Profile

Sales Coaching

Sales Methodology

psychology Selling

Sales Skills & Techniques

Emotional intelligence for sales
Sales mindset, Sales motivation
Understanding buyer behavior

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2022

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2022

● Certified Digital Marketing Strategist - 2019

MILESTONES

● Amman Jordan

● 4000 Trainees

● 10 Years

● #hadeelnafwkh

ABOUT ME

Hadeel Nafwkh is experienced in providing psychological and professional counseling and training in the psychological field, where I work. My intention is to raise the professional and psychological awareness of individuals and improve their emotional intelligence and self-motivation skills by helping them to create meaning and motivation for their presence in the institution.

In addition, as a business psychology consultant I can help to determine the capabilities of employees and improve their capabilities through traits, exercises, and career guidance to achieve best performance.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**ALI
THIAB**
SALES GURU

SPS RANK



EXPERIENCE

● 1977-2019
SalesH2O Co.
CEO

● 1997-2019
Sandler System
MENA CEO
Sandler Master Trainer

● 1997-2019
IAPPO
MENA Advisory Board

EDUCATION

● 1999
BA CS
University of Mu'ab

● 1999
Master AI
AIAB
University

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B - B2C - B2G - B2A

Sales Profile

Sales Rep- Sales Trainer

Sales Methodology

Sell like a Pro

Sales Skills & Techniques

All

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Stevie Awards- Bronze Award for Sales Trainer of the year 2017

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2010

MILESTONES

● Amman JORDAN

● 17593 Trainees

● 26 Years

● #alithiab

ABOUT ME

Ali Thiab possess a strong background covering 26 years of diverse experience in Sales Development, Organizational Capacity Building and Executive Management Development.

As a sales training consultant, Ali worked with a wide variety of clients (both large and small) in the MENA region since 1995. Since that time he has delivered training for over 24 different nationalities in over thousands different organizations and have helped over 17583 staff. Ali Thiab is a highly experienced and skilled professional speaker, trainer and consultant.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**FADI
NIJEM**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● 1977-2019
SalesH2O Co.
SPS MENA
Advisory Board

● 1997-2019
Business Teacher - Trainer
Luminus Education

EDUCATION

● 1999-2004
BA Marketing
University of Jordan

● 2004-2014
MBA
Sales & Applied
University

● 1997-2002
Ph.D.
Business Administration
from WISE University

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2C Selling

Sales Profile

Telemarketer

Sales Methodology

Customer Focused Selling

Sales Skills & Techniques

Customer Experience,
Building the Sales Journey,
Sales Oriented Customer Service

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2020

MILESTONES

● Amman JORDAN

● 7500 Trainees

● 17 Years

● #fadinijem

ABOUT ME

Fadi is an Experienced Business Administration with a demonstrated history of working in international affairs like the UNRCC, Lantana Group, IKA, Jordan Engineers Association, Skilled in Operations Management, Contact Centers coaching and development, Business Management, Customer Service Oriented, and Customer Experience Management.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**SARA
AL-OTAIBY**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● 1977-2019
ALBUSHNAQ TRADING
KSA
Sales and Development

● 2016-2019
Inemex company
Ksa
Sales Representative

● 1997-2019
INT. EXPERTS CO.
KSA
IT Implementation

EDUCATION

● 1999
Diploma
Sales And Marketing
Arab Community College

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B - B2C - Sales for Nonprofits

Sales Profile

Sales Trainer

Sales Methodology

Community Selling

Sales Skills & Techniques

Story Selling

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2020

MILESTONES

● Amman Jordan

● 10000 Trainees

● 15 Years

● #sara_otaiby

ABOUT ME

Bachelor of Special Education and Diploma of Profit Institution Management / General University

12 years of work in the field of community work, training and consulting

Trained in the art of reading stories for more than 10 years

I have worked with more than 10,000 people people in training and consulting

Sales Master / Community Selling Specialist and member of the Arab Society of Sales Professionals

Founder and CEO of Sarah Company for Event Management and Organization with more than 7 years of experience in this field

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**SAMEH
ZIADEH**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● 1979-2019
PAL BRIGHT CO
Palestine
Cofounder

● 1999-2019
MARINA GROUP
Palestine
Sales Representative Manager

EDUCATION

● 2019
B.A
Accounting
Beirut University

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

FMCG Selling

Sales Profile

Cash Van Salesperson, Sales Pros

Sales Methodology

Cash Van Salesperson
Sales Pros

Sales Skills & Techniques

Sales Planning
Sales Supervision
Sales Negotiation

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2021

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2022

MILESTONES

● Ramallah Palestine

● 100 Trainees

● 12 Years

● #SamehZiaadeh

ABOUT ME

12 years in sales most of it in FMCG Trainer for more than 100 trainee

Putting a unique fingerprint in any environment I deal with

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**AMJAD
AL-FARKH**
SALES GURU

SPS RANK



EXPERIENCE

● APR 2021
SPS MENA
Jordan
OM (Edu Save)

● MAR 2013
(IVSB)
Jordan
GM

● APR 2019
INDEPENDENT SCHOOLS
Jordan
CEO

EDUCATION

● 1993
BS ISLAMIC LAW
University Of Zarqa

● 2003
Master
HUMAN LAW
University Of Jordan

● 2017
PHD
DEVELOPMENT
The World University

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B - B2C

Sales Profile

Sales Training - Sales Coaching

Sales Methodology

Educational Selling
Creative Selling

Sales Skills & Techniques

Sales Negotiation
Creative Selling
Positive Body Language

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2020

● Certified Trainer by ILM

MILESTONES

● Amman Jordan

● 7000 Trainees

● 19 Years

● #AMJAD_AL_FARKH

ABOUT ME

During my career, I have participated in developing learning programs. Creating educational and reliability systems of the schooling sector and value curricula.

I also have experience in the industry of institutional innovation and creativity. A certified trainer by (SPS) Sales Professionals Society. And a member of the SPS Seniors Council.

I am certified as a Creativity Consultant in the educational field for institutions, companies and training centers.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**IYAD
MUSLEH**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● NOV 2021
NIC
Palestination
Franchise Manager

● FEB 2019
AAUP
Palestination
Instructor in Faculty of Administrative

● MAY 2019
PARC
Palestination
PA

EDUCATION

● OCT 2004
BS
Accounting
Yarmouk University

● OCT 2008
Master
Accounting
AAMBS

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B, B2C, Direct Selling

Sales Profile

Sales Representative, Sales Management
and Account Management

Sales Methodology

Spin Selling, Relationship Selling

Sales Skills & Techniques

Sales Process
Sales Negotiation
Cross & Up Selling

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2020

MILESTONES

● Jerin Palestine

● 750 Trainees

● 15 Years

● #iyadmusleh

ABOUT ME

Through 15 years of experience in management, insurance and sales, I have become a professional in selling, through use of the best practice sales techniques, management and training of sales professionals, defining of sales goals and achievements, managing existing and new sales accounts.

Through my high motivation, solid communication abilities, and demand for sales excellence, I have a track record in sales.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan



**TAMER
ABU QAHOUQ**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● JUL 2022
SALESH2O
Palestine
BU

● MAR 2011
PBI
Palestine
Training and Professional Programs Manager

● AUG 2012
FINGERPRINT
Palestine
CEO

EDUCATION

● 2003
BSC
Industrial Engineering
An-Najah National Uni.

● 2004
MBA
Business Administration
An-Najah National Uni.

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B - B2C

Sales Profile

Sales Training - Sales Coaching

Sales Methodology

Educational Selling
Creative Selling

Sales Skills & Techniques

Sales Negotiation
Creative Selling
Positive Body Language

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2020

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2020

● Certified Management Consultant by CMC-GI

MILESTONES

● Ramallah Palestine

● 20000 Trainees

● 20 Years

● #tamerq

ABOUT ME

Tamer Abu Qahouq is a Certified Management Consultant with a strong background for more than 20 years in Capacity Building, Consulting and Training/Training Management, along with Organizational Development.

Tamer has been participated in different projects and tasks covering:

1- Training and Training Management Assessment, Management, and Implementation

2- Organizational Development

3- Capacity Building

4- Consultation

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Ramallah, Palestine



**DJAAFAR
CHERIGUI**
SALES GURU

SPS RANK



EXPERIENCE

● FEB 2020
ALRABITA TRAVEL
SALES LEADER
ALGERIA

● AUG 2018
HODJAZAT TOURISM
SALES MANAGER
ALGERIA

● JAN 2012
EL HIAZ TOURISM
SALES SUPERVISOR
LIBYA

EDUCATION

● 2005
BSC Finance
BBA UNIVERSITY
ALGERIA

● 2014
MBA FINANCING & BANKING
TRIPOLE UNIVERSITY
LIBYA

● 2021
PHD ISLAMIC FINANCE
MOHAMMED KHIAKHIAH UN.
ALGERIA

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B - B2C - B2G

Sales Profile

Sales Training
Sales Management

Sales Methodology

Educational Selling
Consultative Selling

Sales Skills & Techniques

Building the Sales Journey
Sales Planning
Sales coaching

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Sales Trainer by SPS - 2021

● Certified Professional Trainer by IAPPO - 2021

MILESTONES

● ALGERIA ALGERIA

● 200 Trainees

● 15 Years

● #djafarcoaching

ABOUT ME

Cherigui djaafar (15yrs) Throughout my career, I got involved in the market development of selling in door, held several positions , selling, managing and coaching.

I'm certified Sales master & Trainer in the Sales Professional Society - SPS, as well as a member of their MENA Advisory Board.

Now, I'm an established sales leader for the tourist industry targeting the development of sales forces.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Algeria, ALGERIA



**MOHAMMAD
TAHBBOUB**
SALES GURU

SPS RANK



EXPERIENCE

● OCT 2019
Sales Sector
19 Years

● AUG 2017
Telecommunication Sector
16 Years

EDUCATION

● 2004
B.S.C. Marketing
Hebron University

● 2013
MBA, Business Administration
Hebron University

● 2021
PDR on salesmanship
Business Knowledge
Information College-UK

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

B2B - B2C - B2G - B2A

Sales Profile

Sales Trainer - International Trainer

Sales Methodology

Strategic Management
Account Management

Sales Skills & Techniques

All

AWARD & CERTIFICATES

● Certified Professional Trainer by IPAPD, 2022.

● SPS Sales Awards "Sales 'Master of Year 2021"

● Certified Sales Trainer (CST) by SPS, 2021.

● Professional Trainer, Jawwal Sales Academy, 2021.

MILESTONES

● HEBRON PALESTINE

● 600 Trainees

● 20 Years

● #MohammadTahboub

ABOUT ME

Briefly, I'm a Certified International Trainer From The Board of International Trainers in America, Certified Sales Trainer From Sales Professional Society, Jawwal Professional Trainer on Jawwal Sales Academy, Certified Sales Expert, Certified Account Manager from SPS, Certified Business Professional from ISTA, Certified Train The Trainer From Vodafone Intelligent Solution, Sales Master by Sales Professional Society, Founding Member of The International Union of Professional Trainers IUPIT in UK, Member of Sales Professional Society, Member of The Board of International Trainers in USA, 2021 International SPS Sales Award Winner "Sales Master of year 2021"

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Hebron, Palestine



**MAHDI
GHURAYEB**
SALES MASTER

SPS RANK



EXPERIENCE

● 1997-2019 Present
Sales H2O
Success Mentality
& Sales Trainer

● 2007-2019 Present
EdSire
Co-founder
& Head of Growth

● 2019-2020 Present
AUP / WFP
Employability Skills
Instructor

EDUCATION

● 2004
Bachelors in
Computer Science
Notre Dame University
Lebanon

● 2008
Masters in Innovation
& Entrepreneurship
Bahcesehir University
Turkey

AREA OF EXPERTISE

Sales Industry

Direct Selling

Sales Profile

Sales Representative

Sales Methodology

Smart Selling

Sales Skills & Techniques

Sales Presentation
Pipeline Management
High Performance Team

AWARD & CERTIFICATES

● Sales Pro of The Year 2020 by SPS

● Certified Sales Trainer by SPS & IAPPO

● Certified Success Mentality Trainer by Jack Canfield

MILESTONES

● Beirut Lebanon

● 2,000 Trainee

● 12 Years

● #MahdiGhurayeb

ABOUT ME

Since 2009, I've inspired 1000s of people to set big goals for themselves and write a plan to achieve them.

I do this by giving interactive 2 days online and/or face-to-face workshops on success principles, creativity, and entrepreneurship.

My motto is simple, live one successful day at a time.

CONTACT

● cdo@sales2u.com

● www.sales2u.com

● Amman, Jordan

رؤيتنا :

أن نكون قادة للتطوير الشامل في بناء الإنسان،
وشاركاً فاعلاً لمؤسسات المجتمع للترقي
بكفاءتها، وبيت خبرة يقصده الباحثون عن الريادة
في تطوير أنظمة المبيعات.

رسالتنا:

تتمثل رؤيتنا في أن نكون الشركة الرائدة التي
تحدث تغييراً إيجابياً في مجال تطوير المبيعات، وأن
نكون الخيار الأمثل والموثوق به لعملائنا في
تحقيق نجاحهم التجاري وتحقيق النمو المستدام.



قيمنا:

1

التدريب:

استدامة التدريب وإثراء المتدربين بالمعرفة الحديثة، والتواصل مع الخبراء والإفادة منهم ومن تجاربهم، وتحويل الصعوبات والتحديات إلى خبرة مثمرة.

2

الأصالة:

في سعينا إلى نفع الناس والريادة، نحرص على جدة الأفكار واستقلالها وتفردّها واستنادها على أصول ثابتة ومبادئ علميّة وعملية، تنطلق من معرفة راسخة، نمارسها بقواعد ومعايير واضحة، تتوافق مع احتياجات السوق، وتنسجم مع طبيعة التسارع في سوق العمل.

3

المصداقية:

نقدم خدماتنا طبقاً لما نعلن عنه من مواصفات، بما يؤهلنا لأن نكون أهلاً للاعتماد علينا .

التدريب

الأصالة

المصداقية

4

الريادة:

نحن لا نسعى إلى النجاح فحسب؛ فهو متاح لكل من يعمل، بل نسعى إلى تحقيق نجاحات جديدة ومستمرة، من خلال تحقيق أعلى مستويات الأداء والافضلية في خدماتنا وحلولنا الجديدة والرائدة والمتفردة، وتحويلها إلى تطبيقات عملية، ونستشرف المستقبل ونتفاعل مع المستجدات، ونتمتع بروح الابتكار؛ مما يجعلنا نموذجًا ملهمًا في النجاح والإبداع.

الريادة

الشراكة

نفع الناس

نفع الناس :

إنتاج معرفة نافعة، وتقديم خدمات مفيدة، وعمل يحقق مصالح شركائنا الذين نخدمهم، ونتجاوز ذلك إلى تحقيق قيمة مضافة أكبر لإفادة المجتمع وفريقنا الذي يعمل معنا.

5

الشراكة:

نؤمن بأن نجاح عملائنا هو نجاح لنا، لذا نحن نستمع وننصت إلى احتياجات عملائنا بدقة، لتنفيذها بما يتناسب مع متطلبات السوق لتحقيق النتائج المرجوة.

6

خدماتنا

خدمات التدريب المهني الاحترافي:

نقدم التدريب المهني الاحترافي في المبيعات وتزويد المهنيين في مجال المبيعات بالمهارات والمعرفة والتقنيات اللازمة للتميز في أدورهم. كما نغطي مختلف جوانب المبيعات، بما في ذلك التواصل الفعال، التفاوض، إدارة العلاقات مع العملاء، وإتمام الصفقات وغيرها الكثير ...

التدريب العام : تعقد هذه الدورات لجميع قطاعات المبيعات بشكل عام لأكثر من شركة واحدة في جميع التخصصات.

التدريب المخصص : تعقد هذه الدورات بشكل خاص لشركة واحدة، وبناء على المشاكل والمعوقات التي تواجههم، بحيث يتم تصميم الدورة لمعالجة المشاكل وحلها.



الاستشارات الإدارية في أنظمة المبيعات:

نقدم الاستشارات الإدارية اللازمة لإعادة هيكلة وبناء إدارة المبيعات وتطوير العلاقة مع موظفيها والعمل كفريق واحد، ووضع الاستراتيجيات لتحسين الأداء، ومعرفة الخل في العمليات البيعة وتحليل الوضع الراهن وتحديد الوضع المستقبلي المستهدف وتصميم وتطوير منهجية المبيعات.



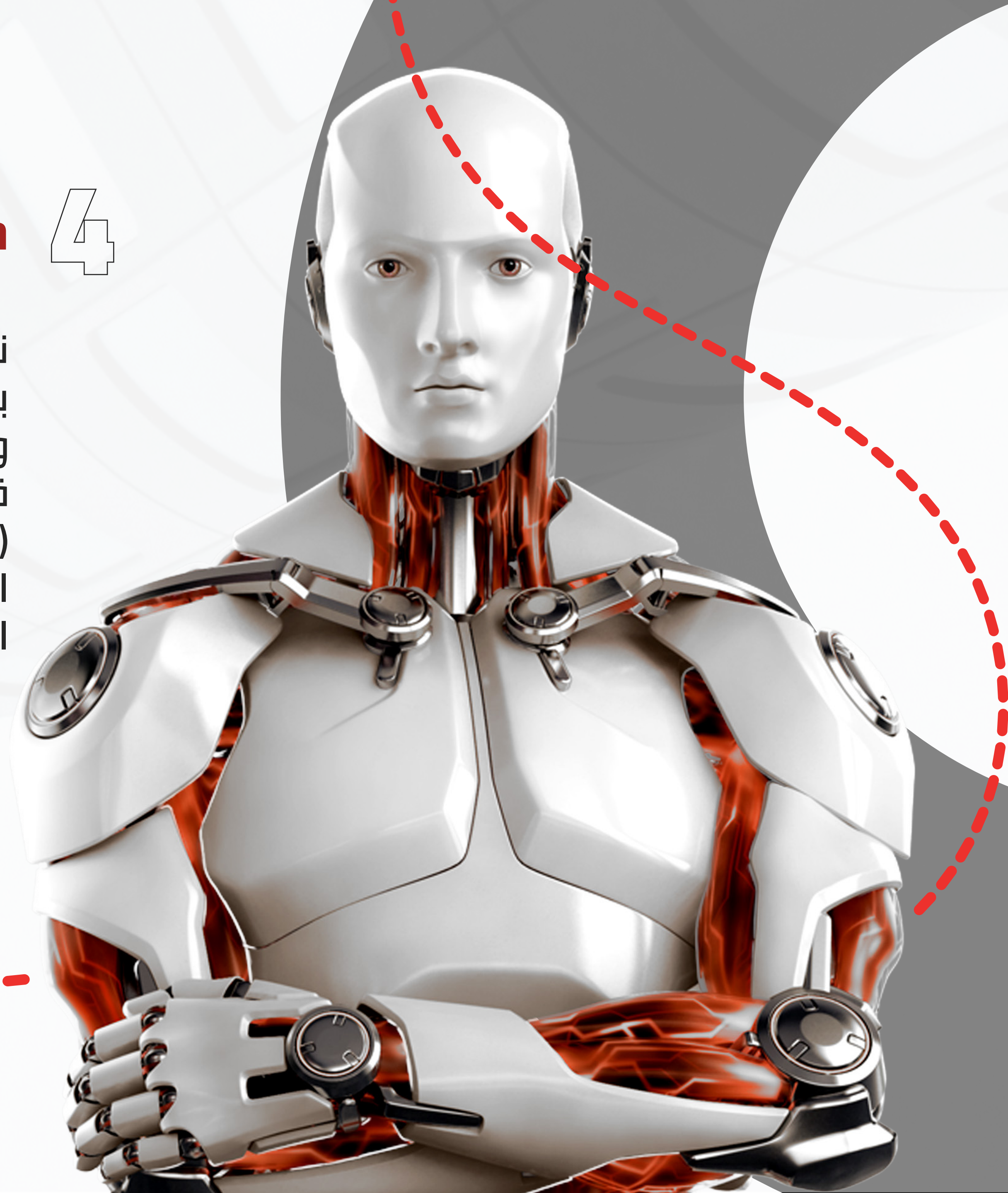
3 توفير كوادر بشرية محترفة في المبيعات:

نقوم بتوفير فريق مبيعات مؤهل وخبراء بالأنظمة البيعية وقادر على تحقيق الأهداف البيعية وزيادتها ومختص حسب القطاعات المختلفة.



4 حلول التحول الرقمي في إدارة المبيعات:

نقدم حلول التحول الرقمي في إدارة المبيعات بمختلف احتياجاته لتطوير وتحسين العمليات البيعة وتوفير حلول فنية وأدوات تقنية لأنظمة المبيعات. قد تشمل ذلك تنفيذ برامج إدارة علاقات العملاء (CRM)، وأدوات الأتمتة في المبيعات، وتحليلات البيانات، وغيرها من التقنيات التي تدعم الأنشطة المبيعاتية وتمكن من اتخاذ قرارات أفضل.



ورشات عمل تطبيقية في المبيعات اللاعب مع خبراء المبيعات



Certified Facilitator
LEGO® SERIOUS PLAY®

نقدم برنامج عملي فريد من نوعه وهو " اللعب مع خبراء المبيعات " وذلك لبناء القدرات وتحسين الاداء للأفراد والفرق باستخدام منهجية الليغو الجاد العالمية . هو عبارة عن رحلة عملية مخصصة لتطبيق و تطوير العقل والافعال والحواس والنتائج وتحسين الاداء وتشكيل التوجهات التي تساعدك على اتخاذ القرارات كنظام متكامل وشامل، لصناعة الميزة التفضيلية والفهم العميق للخبرات والمعارف والمهارات.

6 استشارات مؤشرات أداء إدارة المبيعات (KPI)

نقدم حلول التحول الرقمي في إدارة المبيعات بمختلف احتياجاته لتطوير وتحسين العمليات البيعة وتوفير حلول فنية وأدوات تقنية لأنظمة المبيعات. قد تشمل ذلك تنفيذ برامج إدارة علاقات العملاء (CRM)، وأدوات الأتمتة في المبيعات، وتحليلات البيانات، وغيرها من التقنيات التي تدعم الأنشطة المبيعاتية وتمكن من اتخاذ قرارات أفضل.

هرم المبيعات



تطوير قوة المبيعات

المهارات والتقنيات	المنهجية	المستوى الإداري	صناعة
1. عملية البيع	1. بيع العلاقات	1. منسق المبيعات	1. البيع بالتجزئة
2. التنبؤ بالمبيعات	2. البيع الاستشاري	2. مهندس مبيعات	2. التدريب بالجملة
3. تخطيط المبيعات	3. بيع البصيرة	3. مندوب مبيعات	3. مبيعات السيارات
4. بناء العلاقة	4. تدور البيع	4. المسوق عبر الهاتف	4. مبيعات العقارات
5. التنقيب عن المبيعات	5. بيع الحلول	5. إدارة الحساب	5. المبيعات المالية والمصرفية
6. مؤهل المبيعات	6. البيع الذي يركز على العملاء	6. إدارة المبيعات	6. بيع الاتصالات
7. عرض المبيعات	7. سيكولوجية البيع	7. مدرب المبيعات	7. بيع التكنولوجيا
8. التفاوض على المبيعات	8. البيع على أساس القيمة	8. المبيعات الداخلية	8. بيع الرعاية الصحية والطبية والتأمين
9. تحفيز المبيعات	9. البيع الاجتماعي	9. مبيعات الباب 2	9. التصنيع والبيع الصناعي
10. التعامل مع الاعتراضات	10. بيع لينكد إن	10. مندوب طبي	10. بيع الخدمة
11. إغلاق المبيعات	11. البيع لرجال الأعمال	11. قائد فريق المبيعات	11. صناعة التعليم
12. إدارة خطوط الأنابيب	12. البيع الرقمي	12. بي دي إم	12. بيع السفر والسياحة
13. تجربة العملاء	13. بيع الابتكار	13. مستشار المبيعات	13. المبيعات للمنظمات غير الربحية
14. بناء رحلة المبيعات	14. البيع المجتمعي	14. مدرب مبيعات	14. البيع المباشر
15. بناء الثقة في المبيعات	15. بيع تشالنجر	15. محلل المبيعات	15. البيع الداخلي
16. بناء فريق مبيعات عالي الأداء	16. بيع الشراكة	16. مدير القناة	B2A ,B2C ,B2B ,B2G. 16
17. خدمة العملاء الموجهة نحو المبيعات	17. بيع التعليم	17. مطورو المبيعات	
18. تنظيم مقابلة المبيعات			

برنامج الصندوق الإجتماعي للتنمية 360 درجة
سيتم تخصيص هذا البرنامج وفقاً للاحتياجات الفنية للمبيعات في الصناعة واحتياجات المستوى الإداري والمنهجية والصناعة

البرنامج المتكامل للبيع الاحترافي
سواء كنت متصلاً بالإنترنت أو لا سيعمل هذا البرنامج

التقييم القبلي والبعدي
ضبط التدريب ليتناسب مع كل متدرب

نظام تعلم LMS مع الدعم الكامل
كل التدريبات هي مجرد الإنترنت مع خطة تعلم والاختبارات والشهادات



البعض من اختصاصاتنا



د. رائد دؤود
مؤشرات أداء إدارة المبيعات (KPI)



الاء الصمادي
العمل التجاري الناجح



د. احمد مستو
مواءمة المبيعات والتسويق
لمواكبة المشتري الرقمي



هديل الروح
سيكلوجية المبيعات



حنين الجزائري
البيع عبر الهاتف



فادي نجم
إدارة تجربة العملاء



رمزي الغول
استراتيجيات بيع التأمين



انس عيسى
البيع عبر الإحالة

ترتيب مستويات خبرات المبيعات



PROS



EXPERT



MASTER



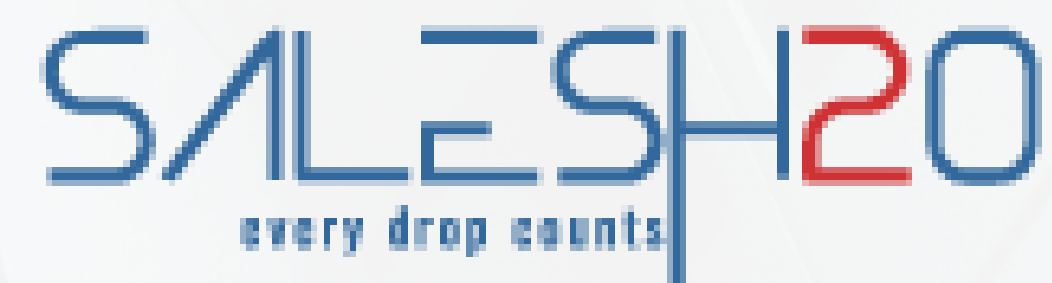
GURU



شهاداتنا



نفتخر بشراكاتنا معهم



شركاء النجاح



تواصلوا معنا



-  00 966 506 275 005 المملكة العربية السعودية - الرياض 
-  00 966 553 366 676 الامارات العربية المتحدة - دبي 
-  00 962 795 104 942 المملكة الأردنية الهاشمية - عمان 
-  info@saleswheelsco.com
-  www.saleswheelsco.com