

مؤسس مجتمع محترفي المبيعات في العالم يحاضر في الاتحاد الأردني لشركات التأمين



في إطار خطته التدريبية لعام 2025، نظم الاتحاد الأردني لشركات التأمين البرنامج التدريبي السادس عشر تحت عنوان ” كيف تباع كمحترف وتطبيقاتها في التأمين”، وذلك خلال الفترة من يوم الأربعاء 2025/10/1 ولغاية يوم الخميس 2025/10/2 في مبنى الإدارة العامة للاتحاد، وبواقع (12) ساعة تدريبية موزعة على يومين.

وحاضر في البرنامج التدريبي الخبير الدكتور علي ذياب، صاحب تجربة عملية تمتد لأكثر من 31 عاماً في مجال المبيعات، وتتنوع خبراته عبر العديد من الدول والقطاعات، كما يحمل درجة الماجستير في الذكاء الاصطناعي منذ عام 1999، وتتلمذ الدكتور ذياب على يد مجموعة من أبرز المدربين والخبراء العالميين في مجال المبيعات، من بينهم براين تريسي، ومارك ويلميز، وبول برايد، وجيف كوك، وفريق ساندلر

التدريبي. وقد أثبت النموذج البيعي الذي يقدمه فاعليته في تحسين أداء المبيعات لدى العديد من الشركات التي تبنته.

هدف البرنامج إلى تمكين المشاركين من فهم العقلية الحديثة للمبيعات، الإلمام برحلة البيع والشراء وإتقان مراحلها المختلفة، وبناء وتصميم النظام البيعي الخاص بالشركة وتحديد إيقاعه الخاص، إضافة إلى تحديد أفضل المنهجيات الخاصة بنظام البيع، وتطوير مهارات بناء الثقة والاطمئنان بين موظفي المبيعات والعملاء.

يعد هذا البرنامج التدريبي المحطة السادسة عشر ضمن سلسلة البرامج التدريبية التي ينفذها الاتحاد الأردني لشركات التأمين خلال عام 2025، تأكيداً على التزامه المستمر برفع كفاءة العاملين في قطاع التأمين وتزويدهم بأحدث المهارات والمعارف المهنية.

وقد شهد مشاركة واسعة من شركات التأمين ضمت (24) مشاركاً، من بينهم (22) مشاركاً من (12) شركة تأمين عاملة في السوق الأردني، بالإضافة إلى مشاركين اثنين من شركة ابكس لوساطة التأمين واعدة التأمين.