



دورة قيادة نهو الأعمال من خلال التميز المرتكز على العملاء



AGILE LEADERS
Training Center

07 - 11 Jun 2027
كوالالمبور



دورة قيادة نمو الأعمال من خلال التميز المرتكز على العملاء

المرجع: 36031_3450 التاريخ: 07 - 11 Jun 2027 الموقع: كوالالمبور الرسوم: Euro 5200

الهدف من الدورة:

تتمثل أهداف الدورة في تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لقيادة نمو الأعمال من خلال التميز المرتكز على العملاء. سيتم التركيز على فهم احتياجات العملاء وتطوير حلول مبتكرة تلبي هذه الاحتياجات. كما سيتم مناقشة استراتيجيات التسويق والبيع الفعالة لتحقيق النمو المستدام.

من المتوقع أن يتمكن المشاركون من تحديد الفرص المتاحة في السوق وتطوير خطط عمل واضحة لتحقيق الأهداف المحددة. سيتم أيضًا مناقشة التحديات الشائعة في قيادة نمو الأعمال وكيفية التغلب عليها.

المحتوى البرنامجي:

- فهم احتياجات العملاء وتطوير حلول مبتكرة
- استراتيجيات التسويق والبيع الفعالة
- تحديد الفرص المتاحة في السوق
- تطوير خطط عمل واضحة لتحقيق الأهداف

النتائج المتوقعة:

من المتوقع أن يتمكن المشاركون من تطبيق المعرفة والمهارات المكتسبة في بيئات عملهم الحقيقية لتحقيق النمو المستدام.

- فهم احتياجات العملاء وتطوير حلول مبتكرة
- استراتيجيات التسويق والبيع الفعالة
- تحديد الفرص المتاحة في السوق
- تطوير خطط عمل واضحة لتحقيق الأهداف



الأسئلة الشائعة

- ما هي أهداف البرنامج؟
- ما هي المخرجات المتوقعة؟
- ما هي المتطلبات المسبقة؟
- ما هي التكاليف؟
- ما هي المدة؟

الأسئلة الشائعة

البرنامج مصمم ليعزز مهارات المشاركين في إدارة الفرق والعمل بشكل أكثر فعالية. البرنامج يغطي مواضيع متنوعة تشمل أساسيات Agile، وأدوات العمل، وكيفية تطبيق Agile في بيئة العمل.

- الجلسات التفاعلية: مناقشات وأنشطة جذابة لتعزيز المشاركة النشطة والفهم.
- دراسات الحالة: تحليل سيناريوهات العالم الحقيقي لتحسين مهارات حل المشكلات والتفكير النقدي.
- العمل الجماعي: تمارين تعاونية لتعزيز العمل الجماعي والتعلم المشترك.
- جلسات التغذية الراجعة: تغذية راجعة بناءة من المربين والنقران لتسهيل النمو والتحسين.
- التمارين العملية: أنشطة عملية لتطبيق المفاهيم المكتسبة في مواقف خدمة العملاء المحاكاة.

البرنامج مصمم ليكون مرنًا وقابلًا للتكيف مع احتياجات المشاركين. البرنامج يغطي مواضيع متنوعة تشمل أساسيات Agile، وأدوات العمل، وكيفية تطبيق Agile في بيئة العمل.

الأسئلة الشائعة

البرنامج مصمم ليعزز مهارات المشاركين في إدارة الفرق والعمل بشكل أكثر فعالية. البرنامج يغطي مواضيع متنوعة تشمل أساسيات Agile، وأدوات العمل، وكيفية تطبيق Agile في بيئة العمل.

- دلائل عمل مفصلة: دلائل شاملة تحتوي على المفاهيم الأساسية، والتمارين، والموارد.
- مواد قراءة موصى بها: موارد إضافية للاستكشاف مبادئ خدمة العملاء بشكل أعمق.
- دراسات الحالة وأمثلة من الواقع: سيناريوهات وقصص نجاح واقعية للتطبيق العملي.
- قوالب وقوائم تحقق: أدوات عملية للمساعدة في تطبيق الممارسات المركزة على العميل.

البرنامج مصمم ليعزز مهارات المشاركين في إدارة الفرق والعمل بشكل أكثر فعالية. البرنامج يغطي مواضيع متنوعة تشمل أساسيات Agile، وأدوات العمل، وكيفية تطبيق Agile في بيئة العمل.

الأسئلة الشائعة



الأسئلة: 1. ما هي أهمية عقلية خدمة العملاء؟

- الموضوع 1: فهم أهمية عقلية خدمة العملاء
- الموضوع 2: تنمية منظومة مركزة على العميل
- الموضوع 3: مراجعات النداء بتركيز على العميل
- الموضوع 4: تلخيص تعلم اليوم والاستخلاصات الرئيسية

الأسئلة: 2. ما هي أهمية عقلية خدمة العملاء؟

- الموضوع 4: تنفيذ برامج تدريبية مركزة على العميل
- الموضوع 5: تقنيات لتعزيز رضا العملاء
- الموضوع 6: بناء ثقافة مركزة على العميل
- الموضوع 7: التفكير في تعلم اليوم وتعزيز المفاهيم المهمة

الأسئلة: 3. ما هي أهمية عقلية خدمة العملاء؟

- الموضوع 7: إتقان مهارات خدمة العملاء المتقدمة
- الموضوع 8: الاتصال الفعال لنجاح العميل
- الموضوع 9: التعامل مع المواقف الصعبة مع العملاء
- الموضوع 10: مراجعة وتعزيز التعلم الرئيسي لليوم

الأسئلة: 4. ما هي أهمية عقلية خدمة العملاء؟

- الموضوع 10: استخدام التكنولوجيا لتحسين خدمة العملاء
- الموضوع 11: تصميم تجارب شخصية للعملاء
- الموضوع 12: استراتيجيات التحسين المستمر لرضا العملاء
- الموضوع 13: تلخيص تعلم اليوم والاستخلاصات الرئيسية

الأسئلة: 5. ما هي أهمية عقلية خدمة العملاء؟

- الموضوع 13: تطبيق أفضل ممارسات خدمة العملاء
- الموضوع 14: تمكين الموظفين لتقديم خدمة استثنائية للعملاء
- الموضوع 15: إنشاء عملية استرداد خدمة مركزة على العميل
- الموضوع 16: تلخيص التعلم الرئيسي وختام الدورة التدريبية



الهدف من الدورة التدريبية

الهدف من الدورة التدريبية هو تزويد المشاركين بالمهارات الأساسية لخدمة العملاء من خلال توفير تركيز شامل على تطوير عقلية خدمة العملاء، ومهارات خدمة العملاء المتقدمة، واستراتيجيات الإدارة وتحسين رضا العملاء. وتغطي مجموعة واسعة من المواضيع لضمان حصول المشاركين على فهم شامل للممارسات المركزة على العميل.

التركيز الشامل

- الدورة التدريبية الأساسية لخدمة العملاء من خلال توفير تركيز شامل على تطوير عقلية خدمة العملاء، ومهارات خدمة العملاء المتقدمة، واستراتيجيات الإدارة وتحسين رضا العملاء. وتغطي مجموعة واسعة من المواضيع لضمان حصول المشاركين على فهم شامل للممارسات المركزة على العميل.
- مراجعات الأداء بتركيز على العميل:
تتناول دورتنا تحديداً دمج التركيز على العميل في مراجعات الأداء. سيتعلم المشاركون كيفية تقييم ومكافأة السلوكيات المركزة على العميل، ومواءمة الأداء الفردي مع أهداف خدمة العملاء للمؤسسة.
- تغوص هذه الدورة بعمق في خلق منظومة استراتيجيات تنظيمية مركزة على العميل:
مركزة على العميل. سيكتسب المشاركون رؤى حول بناء ثقافة مركزة على العميل، تنفيذ برامج التدريب، استخدام التكنولوجيا، وتصميم تجارب عملاء مخصصة. وتزود المشاركين بالمعرفة والنُدوات اللازمة لتحويل منظماتهم إلى قوى فاعلة مركزة على العميل.
- تقدم الدورة تقنيات خدمة:
تقديم تقنيات ومهارات متقدمة. سيتعلم المشاركون استراتيجيات الاتصال الفعال، كيفية حل المواقف الصعبة مع العملاء، وإتقان مهارات الخدمة المتقدمة التي تميزهم عن المنافسة.
- تتخذ دورة التركيز على:
صيغة الدورة التدريبية. سيتعلم المشاركون نهجاً ديناميكياً وغامراً في التعلم. تتضمن جلسات تفاعلية، وعمل جماعي، ودراسات حالة، وأمثلة من الواقع العملي لخلق تجربة تعلم جذابة وعملية. سيتلقى المشاركون تغذية راجعة وإرشادات من مدربين ذوي خبرة، لضمان تطبيقهم لما تعلموه بفاعلية.

الهدف من الدورة التدريبية هو تزويد المشاركين بالمهارات الأساسية لخدمة العملاء من خلال توفير تركيز شامل على تطوير عقلية خدمة العملاء، ومهارات خدمة العملاء المتقدمة، واستراتيجيات الإدارة وتحسين رضا العملاء. وتغطي مجموعة واسعة من المواضيع لضمان حصول المشاركين على فهم شامل للممارسات المركزة على العميل.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم



مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	ميونخ المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية