



مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية: المستوى المتقدم

الإدارة المكتبية والاتصال وخدمة العملاء

متقدم | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-ADM-126

نظرة عامة

دورة «مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية: المستوى المتقدم» هي برنامج متقدم للممارسين ذوي الخبرة في مجال مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية. تغطي المبادئ ومتطلبات أفضل الممارسات الدولية في الخدمة والاتصال والأساليب العملية المستخدمة في المواقع، مع دراسات حالة من الخليج وأفريقيا والعالم. متاحة أونلاين، أو حضوريا في 60 مدينة، أو داخل شركتك.

ماذا ستتعلم

- شرح مبادئ مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية ومصطلحاته ونطاقه
- تطبيق المتطلبات ذات الصلة في أفضل الممارسات الدولية في الخدمة والاتصال
- تطبيق طرق التحليل المتقدمة على بيانات تشغيل حقيقية
- التعرف على المشكلات والمخاطر الشائعة وأسبابها الجذرية واختيار الإجراء التصحيحي المناسب
- إعداد خطة تحسين لموقع العمل أو المؤسسة

لمن هذه الدورة

صممت للموظفين الإداريين والمساعدين التنفيذيين وفرق التسويق والمبيعات وخدمة العملاء ممن لديهم خبرة لا تقل عن ثلاث سنوات.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: مراجعة المبادئ الأساسية

مراجعة سريعة وأحدث التغييرات في أفضل الممارسات الدولية في الخدمة والاتصال

اليوم 2: طرق التحليل المتقدمة

تقنيات تفصيلية وتفسير البيانات والحسابات

اليوم 3: تحسين التصميم والأداء

رفع الاعتمادية والكفاءة وخفض التكلفة

اليوم 4: تحري الأعطال في الحالات المعقدة

تشخيص المشكلات متعددة الأسباب من بيانات الموقع

اليوم 5: المخاطر واتخاذ القرار والتكامل

بناء خطة قائمة على المخاطر وعرض التوصيات

ما تضيفه نسخة الـ 10 أيام

- اليوم 6: مشروع تطبيقي، الجزء الأول - تطبيق طرق الأسبوع الأول على حالة من مؤسستك
- اليوم 7: البيانات والأدوات الرقمية - البرمجيات والجداول والأدوات الرقمية المستخدمة عمليا
- اليوم 8: دروس من الحوادث والتدقيقات - ما تعلمنا إياه التحقيقات ونتائج التدقيق
- اليوم 9: مشروع تطبيقي، الجزء الثاني - استكمال الحل واختباره وتحسينه
- اليوم 10: العروض والتقييم الختامي - عرض المشروع أمام المجموعة والتقييم النهائي

المدة	أونلاين مباشر	حضورى	داخل الشركة
5 أيام	\$3,000	\$5,500	عرض سعر
10 أيام	\$5,500	\$9,900	عرض سعر

تشمل الرسوم المادة العلمية وشهادة الإتمام، والدورات الحضورية تشمل الضيافة والغداء. التدريب داخل الشركات يسعر للمجموعة.

المواعيد والمدن 2027-2030

التاريخ	المدينة	الصيغة	المدة	الرسوم
14-25 فبراير 2027	الخبر	حضورى	10 أيام	\$9,900
10-14 مايو 2027	سنگافورة	حضورى	5 أيام	\$5,500
4-15 يوليو 2027	المنامة	حضورى	10 أيام	\$9,900
1-5 أغسطس 2027	مسقط	حضورى	5 أيام	\$5,500
6-17 سبتمبر 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500
17-28 يناير 2028	بروكسل	حضورى	10 أيام	\$9,900
6-10 مارس 2028	جوهانسبرغ	حضورى	5 أيام	\$5,500
1-12 مايو 2028	برشلونة	حضورى	10 أيام	\$9,900
29 مايو - 2 يونيو 2028	تبليسي	حضورى	5 أيام	\$5,500
26 يونيو - 7 يوليو 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500
22 يناير - 2 فبراير 2029	مانشستر	حضورى	10 أيام	\$9,900
12-16 فبراير 2029	أبوظبي	حضورى	5 أيام	\$5,500
12-23 مارس 2029	جنيف	حضورى	10 أيام	\$9,900
28 مايو - 1 يونيو 2029	نيروبي	حضورى	5 أيام	\$5,500
3-14 سبتمبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500
18 فبراير - 1 مارس 2030	جنيف	حضورى	10 أيام	\$9,900
9-13 يونيو 2030	القاهرة	حضورى	5 أيام	\$5,500
8-19 يوليو 2030	زيورخ	حضورى	10 أيام	\$9,900
16-20 سبتمبر 2030	فرانكفورت	حضورى	5 أيام	\$5,500
23 سبتمبر - 4 أكتوبر 2030	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500

التسجيل

سجل عبر الموقع أو امسح الرمز



<https://qimmatrainig.com/ar/courses/sales-skills-and-key-account-management-advanced-level/>

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com