



مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية

الإدارة المكتبية والاتصال وخدمة العملاء

أساسي | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-ADM-108

نظرة عامة

دورة «مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية» هي برنامج تأسيسي يبني معرفة عملية متينة 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
- استخدام الأدوات العملية وقوائم التحقق والحسابات بثقة
- 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 والموظفين الجدد وكل من يحتاج أساسا متينا في الموضوع.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: المبادئ والمصطلحات

النطاق والتعريفات الأساسية وموقع مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية في العمليات اليومية

اليوم 2: الكودات والمعايير والمتطلبات

ما تشترطه أفضل الممارسات الدولية في الخدمة والاتصال وكيفية قراءتها

اليوم 3: الطرق والأدوات والحسابات

طرق عملية خطوة بخطوة وقوائم تحقق وأمثلة محلولة

اليوم 4: التشغيل والتفتيش والمشكلات الشائعة

الأعطال المعتادة وعلامات الإنذار وطرق التعامل معها

اليوم 5: دراسات حالة وورشة عمل وتقييم

تمرين جماعي على حالات حقيقية واختبار ختامي

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
8-12 فبراير 2027	كيغالي	حضورى	5 أيام	\$5,500
30 مايو - 10 يونيو 2027	الإسكندرية	حضورى	10 أيام	\$9,900
5-9 يوليو 2027	الشارقة	حضورى	5 أيام	\$5,500
12-23 يوليو 2027	جوهانسبرغ	حضورى	10 أيام	\$9,900
19-23 يوليو 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
7-11 فبراير 2028	بروكسل	حضورى	5 أيام	\$5,500
6-17 مارس 2028	تبليسي	حضورى	10 أيام	\$9,900
10-14 أبريل 2028	هيوستن	حضورى	5 أيام	\$5,500
30 أكتوبر - 10 نوفمبر 2028	لندن	حضورى	10 أيام	\$9,900
20-24 نوفمبر 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
19-23 فبراير 2029	باريس	حضورى	5 أيام	\$5,500
20-31 مايو 2029	القاهرة	حضورى	10 أيام	\$9,900
25-29 يونيو 2029	لندن	حضورى	5 أيام	\$5,500
9-20 يوليو 2029	جنيف	حضورى	10 أيام	\$9,900
1-5 أكتوبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
6-10 مايو 2030	كوالالمبور	حضورى	5 أيام	\$5,500
5-16 أغسطس 2030	روما	حضورى	10 أيام	\$9,900
2-6 سبتمبر 2030	لشبونة	حضورى	5 أيام	\$5,500
17-28 نوفمبر 2030	الرياض	حضورى	10 أيام	\$9,900
25-29 نوفمبر 2030	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000

التسجيل

سجل عبر الموقع أو امسح الرمز

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

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com

