



ماستر كلاس: مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية

الإدارة المكتبية والاتصال وخدمة العملاء

ماستر كلاس | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-ADM-162

نظرة عامة

دورة «ماستر كلاس: مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية» هي ماستر كلاس للقيادات حول الاستراتيجية والأداء 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
- بناء دراسة جدوى وخارطة طريق قابلة للتنفيذ لفريق القيادة

لمن هذه الدورة

صممت للموظفين الإداريين والمساعدين التنفيذيين وفرق التسويق والمبيعات وخدمة العملاء في المناصب العليا والقيادية.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: رؤية استراتيجية لـ مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية

الاتجاهات والتشريعات وما تفعله الشركات الرائدة

اليوم 2: المقارنة المرجعية والأداء

مؤشرات الأداء ونماذج النضج وتحليل الفجوات

اليوم 3: دروس من حوادث ومشاريع كبرى

نقاط القرار التي غيرت النتائج

اليوم 4: قيادة التغيير

بناء دراسة الجدوى والموازنة وقدرات الفريق

اليوم 5: منتدى الماستر كلاس

لجنة خبراء وتبادل خبرات وخارطة طريق شخصية

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
22-26 فبراير 2027	ميونخ	حضورى	5 أيام	\$5,500
19-30 أبريل 2027	مراكش	حضورى	10 أيام	\$9,900
12-16 يوليو 2027	أكرا	حضورى	5 أيام	\$5,500
9-20 أغسطس 2027	أثينا	حضورى	10 أيام	\$9,900
15-19 نوفمبر 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
27-31 مارس 2028	بروكسل	حضورى	5 أيام	\$5,500
7-18 مايو 2028	مسقط	حضورى	10 أيام	\$9,900
26-30 يونيو 2028	لاغوس	حضورى	5 أيام	\$5,500
31 يوليو - 11 أغسطس 2028	ميلانو	حضورى	10 أيام	\$9,900
9-13 أكتوبر 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
12-16 مارس 2029	ستوكهولم	حضورى	5 أيام	\$5,500
8-19 يوليو 2029	القاهرة	حضورى	10 أيام	\$9,900
19-23 أغسطس 2029	مدينة الكويت	حضورى	5 أيام	\$5,500
15-26 أكتوبر 2029	نيروبي	حضورى	10 أيام	\$9,900
12-16 نوفمبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
10-14 فبراير 2030	الرياض	حضورى	5 أيام	\$5,500
18-29 مارس 2030	نيروبي	حضورى	10 أيام	\$9,900
29 أبريل - 3 مايو 2030	كيغالي	حضورى	5 أيام	\$5,500
3-14 يونيو 2030	دبي	حضورى	10 أيام	\$9,900
24-28 يونيو 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-masterclass/>

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com