



مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية: ورشة عمل تطبيقية

الإدارة المكتبية والاتصال وخدمة العملاء

ورشة تطبيقية | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-ADM-144

نظرة عامة

دورة «مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية: ورشة عمل تطبيقية» هي ورشة عمل تطبيقية قائمة على التمارين ومشكلات المواقع الحقيقية 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 الراغبين في التطبيق العملي أكثر من النظرية.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: تمهيد الورشة وتحديد خط الأساس

يحضر كل مشارك مشكلة حقيقية من موقع عمله

اليوم 2: تطبيق موجه 1

تمارين عملية بالنماذج وقوائم التحقق والحسابات

اليوم 3: تطبيق موجه 2

محاكاة ولعب أدوار في سيناريوهات مهارات البيع وإدارة الحسابات الرئيسية

اليوم 4: حالات ميدانية من الخليج وأفريقيا

تحليل ما أخفق وما نجح

اليوم 5: خطة العمل ومراجعة الزملاء

يغادر كل مشارك بخطة تحسين تمت مراجعتها

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
5-9 أبريل 2027	تورونتو	حضورى	5 أيام	\$5,500
26 أبريل - 7 مايو 2027	أكرا	حضورى	10 أيام	\$9,900
21-25 يونيو 2027	كوالالمبور	حضورى	5 أيام	\$5,500
4-15 أكتوبر 2027	فيينا	حضورى	10 أيام	\$9,900
1-5 نوفمبر 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
21-25 فبراير 2028	بروكسل	حضورى	5 أيام	\$5,500
24 أبريل - 5 مايو 2028	بودابست	حضورى	10 أيام	\$9,900
21-25 مايو 2028	الرياض	حضورى	5 أيام	\$5,500
19-30 يونيو 2028	لاغوس	حضورى	10 أيام	\$9,900
7-11 أغسطس 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
8-12 أبريل 2029	الخبر	حضورى	5 أيام	\$5,500
2-13 يوليو 2029	دبي	حضورى	10 أيام	\$9,900
17-21 سبتمبر 2029	زيورخ	حضورى	5 أيام	\$5,500
18-29 نوفمبر 2029	الإسكندرية	حضورى	10 أيام	\$9,900
3-7 ديسمبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
24-28 مارس 2030	الرياض	حضورى	5 أيام	\$5,500
23 يونيو - 4 يوليو 2030	الخبر	حضورى	10 أيام	\$9,900
9-13 سبتمبر 2030	مانشستر	حضورى	5 أيام	\$5,500
16-27 سبتمبر 2030	الدار البيضاء	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-practical-workshop/>

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com