



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات البيع و إدارة الهبيعات الحديثة



AGILE LEADERS
Training Center

11 - 15 Nov 2024
كوالالمبور



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات البيع و إدارة المبيعات الحديثة

الرجع: 103600019_247538 التاريخ: 11 - 15 Nov 2024 الموقع: كوالالمبور الرسوم: Euro 4400

نظرة عامة:

مرحباً بكم في دورتنا التدريبية الرائدة، والتي تتبع نهجاً شاملاً للذكاء الاصطناعي في المبيعات. ستكتسبون فهماً عميقاً لاستراتيجيات المبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي، وأتمتة المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي، وتوليد العملاء المحتملين بالذكاء الاصطناعي.

ستحصلون على رؤى حول عالم إدارة علاقات العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي وتتعلمون كيف يمكن لتوقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية تحويل أداء المبيعات لديكم بشكل جذري.

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- التنفيذيون في المبيعات
- مديرو المبيعات
- المهنيون في تطوير الأعمال
- المهنيون في التسويق
- مهثلو خدمة العملاء
- مديرو التجارة الإلكترونية
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال

الأقسام المستهدفة في المنظمات:

- المبيعات
- التسويق
- خدمة العملاء
- تطوير الأعمال
- التجارة الإلكترونية
- العمليات



القطاعات المستهدفة:

- التجزئة
- الهالية
- العقارات
- تقنية المعلومات والخدمات
- الرعاية الصحية
- التجارة الإلكترونية
- الضيافة

أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- اتقان تقنيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- فهم مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- تطبيق برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي في أنشطة المبيعات
- توليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي
- إجراء تحليلات الذكاء الاصطناعي في توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية
- التعرف على تجارب مبيعات شخصية باستخدام الذكاء الاصطناعي
- إدارة علاقات العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي
- رسم استراتيجيات المبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي

منهجية التدريب:

تعتد هذه الدورة التدريبية على:

- جلسات تفاعلية
- دراسات حالة



- العمل الجماعي
- جلسات التغذية الراجعة
- تكليفات عملية باستخدام براهج وأدوات الذكاء الاصطناعي
- محاضرات ضيوف من خبراء الصناعة
- وحدات تعلم ذاتي عبر الإنترنت

أدوات الدورة:

تشتمل أدوات الدورة على:

- نموذج خطة المبيعات
- براهج وأدوات الذكاء الاصطناعي
- مواد قراءة عن الذكاء الاصطناعي في الأعمال وإدارة علاقات العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي
- الوصول إلى الموارد والمقالات عبر الإنترنت حول أحدث التوجهات في الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- قوائم مراجعة لتنفيذ استراتيجيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- دراسات حالة تبرز الاستخدام الفعال للذكاء الاصطناعي في المبيعات

جدول الدورة:

اليوم الأول: مقدمة في الذكاء الاصطناعي في المبيعات

- الموضوع الأول: فهم ما هو الذكاء الاصطناعي ومستقبله في المبيعات
- الموضوع الثاني: الذكاء الاصطناعي في المبيعات: أمثلة واقعية على الذكاء الاصطناعي
- المراجعة: تطبيقات و مناقشة عن مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات

اليوم الثاني: إدارة العلاقات مع العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي

- الموضوع الأول: كيف يحول الذكاء الاصطناعي إدارة العلاقات مع العملاء
- الموضوع الثاني: دراسة حالة: استراتيجيات المبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي
- المراجعة: تطبيقات و مناقشة إدارة العلاقات مع العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي

اليوم الثالث: توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية

- الموضوع الأول: توقعات المبيعات مع تحليلات الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- الموضوع الثاني: غوص عميق: التحليلات التنبؤية في المبيعات
- المراجعة: تطبيقات و مناقشة توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية

اليوم الرابع: أتمتة المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي



- الموضوع الأول: فهم أئمة المبيعات بالذكاء الاصطناعي
- الموضوع الثاني: تخصيص تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- الموضوع الثالث: استخدام المبيعات تجارب مناقشة و تطبيقات :المراجعة

اليوم الخامس: الذكاء الاصطناعي في المبيعات: الطريق إلى الأمام

- الموضوع الأول: استكشاف برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي للمبيعات
- الموضوع الثاني: مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأنعمال
- الموضوع الثالث: مناقشة إمكانيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأنعمال

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات شهادة تطبيقات الذكاء الاصطناعي الأخرى في المبيعات:

دورتنا ليست مجرد دورة تدريبية عادية. ما يميزها هو تركيزنا على التعلم العملي والتطبيقي. نحن نؤمن بالتعلم من خلال التجربة، لذا ندرج أمثلة واقعية عن الذكاء الاصطناعي في المبيعات ضمن محتوى الدورة. بالإضافة إلى المعرفة النظرية، تقدم دورتنا صندوق أدوات يشمل برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي، ونماذج خطط المبيعات، ورواد قراءة واسعة. سيجهزكم هذا بالموارد اللازمة لتطبيق معارفكم الجديدة في سيناريوهات واقعية.

علوّة على ذلك، تبرز الدورة في معالجتها الشاملة لكل ما يتعلق بالذكاء الاصطناعي في المبيعات. من توليد العملاء المحتملين بالذكاء الاصطناعي إلى أئمة المبيعات بالذكاء الاصطناعي، ومن استراتيجيات المبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي إلى تحليلات الذكاء الاصطناعي في المبيعات، نغطي كل الجوانب. هذا يجعلنا أفضل دورة في الذكاء الاصطناعي للمهنيين الذين يرغبون في فهم ليس فقط الأساسيات، ولكن أيضاً التطبيقات الأوسع للذكاء الاصطناعي في مجال المبيعات.

وأخيراً، يميزنا تركيزنا على إدارة العلاقات مع العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي وتوقعات المبيعات بالتحليلات التنبؤية عن الدورات المماثلة الأخرى. نحن نفهم الإمكانيات التحويلية لهذه التطبيقات من الذكاء الاصطناعي ونهدف إلى تجهيز مشاركتنا بالمهارات اللازمة لاستخدامها بفعالية. انضموا إلينا وتقدموا على منحى الثورة في الذكاء الاصطناعي.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Political & Public Relations Programs
- Finance and Accounting Programs
- Project Management Programs
- Human Resources Management Programs
- Quality & Process Management
- Management & Leadership Programs
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia** Kuala Lumpur
- Morocco** Casablanca
- Spain** Barcelona
- France** Paris
- UK** London
- Italy** Rome
- Egypt** Cairo, Sharm El-Sheikh
- Turkey** Istanbul
- Georgia** Tbilisi
- Azerbaijan** Baku
- UAE** Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com