



# إتقان خدمة العملاء في عصر الذكاء الاصطناعي: المهارات والاستراتيجيات

10 - 14 Nov 2025  
اسطنبول



# إتقان خدمة العملاء في عصر الذكاء الاصطناعي: المهارات والاستراتيجيات

Ref.: 103600064\_248762 Date: 10 - 14 Nov 2025 Location: اسطنبول Fees: 4500 Euro

## نظرة عامة على الدورة:

في عصر الذكاء الاصطناعي، صُممت هذه الدورة لتقديم تدريب شامل على خدمة العملاء. تركز هذه الدورة على أهمية التميز في خدمة العملاء وتُجهز المشاركين بأفضل مهارات خدمة العملاء. تقدم مزيجًا فريدًا من استراتيجيات خدمة العملاء التقليدية وأحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي. تم تصميم الدورة لتحسين جودة خدمة العملاء، مع التركيز على المهارات الهامة لخدمة العملاء مثل مهارات الاستماع، والتعاطف، وحل المشكلات. كما تُبرز الدورة أهمية تدريب خدمة العملاء في بيئة الأعمال التنافسية اليوم.

## الجمهور المستهدف:

- محترفو خدمة العملاء
- وكلاء مراكز الاتصال
- مندوبو المبيعات
- أي شخص يعمل في أدوار تواصل مع العملاء تعالج هذه الدورة النقص في المهارات في تقديم خدمة العملاء الاحترافية في عصر الذكاء الاصطناعي وتساعد المشاركين على تحسين مهارات خدمة العملاء من خلال التدريب.

## الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- أقسام خدمة العملاء
- أقسام المبيعات
- مراكز الاتصال تساعد هذه الدورة هذه الأقسام على تحسين استراتيجيات خدمة العملاء لديهم وتوفير تدريبًا على مهارات خدمة العملاء.

## القطاعات المستهدفة:

- التجزئة
- الضيافة
- البنوك
- الاتصالات تستفيد هذه الصناعات، التي تعتمد بشكل كبير على خدمة العملاء، بشكل كبير من هذه الدورة. تتناول الدورة التحديات الخاصة التي تواجه هذه الصناعات في تقديم خدمة عملاء ذات جودة في عصر الذكاء الاصطناعي.

## محتوى الدورة:

- فهم أهمية خدمة العملاء في عصر الذكاء الاصطناعي
- تطوير مهارات الاستماع في خدمة العملاء
- تعزيز مهارات خدمة العملاء من خلال التدريب
- تنفيذ استراتيجية ناجحة لخدمة العملاء
- فهم لماذا تدريب خدمة العملاء مهم



## أدوات الدورة:

- العملاء خدمة مهارات تدريب حول شاملة كتيبات
- بر إلى الوصول
- العملاء لخدمة الاصطناعي الذكاء امج
- الجودة عالية العملاء خدمة حول قراءة مواد
- المحترفة العملاء لخدمة الإلكترونية الموارد
- العملاء لخدمة ناجحة استراتيجية لتنفيذ والقوالب التحقق قوائم

## جدول الدورة:

### اليوم الأول: فهم خدمة العملاء في عصر الذكاء الاصطناعي

- الاصطناعي بالذكاء المدفوعة إلى التقليدية من: العملاء خدمة تطور: 1 الموضوع
- الساعة مدار على العملاء خدمة توفير: العملاء خدمة في الاصطناعي الذكاء دور: 2 الموضوع
- مخصصة توصيات تقديم: الاصطناعي الذكاء باستخدام التخصيص: 3 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام العملاء رأي استطلاعات: 4 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام والمبيعات التسويق رحلات تبسيط: 5 الموضوع
- في تميز لتوفير استغلاله يمكن كيف ومناقشة العملاء خدمة في الاصطناعي الذكاء دور في التأمل: والمراجعة التأمل العملاء خدمة

### اليوم الثاني: الذكاء الاصطناعي في إنشاء المحتوى والتفاعل متعدد اللغات

- ومخصص سلس محتوى إنشاء: المحتوى إنشاء في الاصطناعي الذكاء: 1 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام متعددة بلغات التفاعل: 2 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام العملاء شرائح على بناء موجهة تجارب خلق: 3 الموضوع
- المستقبلية للتنبؤات البيانات تحليل: التنبؤية والتحليلات الاصطناعي الذكاء: 4 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام العملاء الاحتفاظ زيادة: 5 الموضوع
- لتحسين الطرق ومناقشة العملاء خدمة في اللغات متعدد والتفاعل المحتوى إنشاء أهمية مراجعة: والمراجعة التأمل هذه المهارات هذه

### اليوم الثالث: الذكاء الاصطناعي في الإعلان وتجارب المحادثة

- سياقية إعلانات إنشاء: الإعلان في الاصطناعي الذكاء: 1 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام "بشرية" محادثات توفير: 2 الموضوع
- الاصطناعي الذكاء باستخدام العملاء تعليقات تحليل: 3 الموضوع
- التوليدي الاصطناعي الذكاء مع العملاء تجربة مستقبل: 4 الموضوع
- العملاء خدمة في الاصطناعي للذكاء ناجح تنفيذ: حالة دراسة: 5 الموضوع
- لتحسين الطرق ومناقشة، المحادثة تجارب وخلق الإعلان في الاصطناعي الذكاء أهمية في التأمل: والمراجعة التأمل باستمرار المهارات هذه

### اليوم الرابع: فهم مخاطر الذكاء الاصطناعي في خدمة العملاء



- التوليدي الاصطناعي الذكاء استخدام مخاطر: 1 الموضوع
- الاصطناعي بالذكاء المدفوعة العملاء خدمة في البشرية الرقابة أهمية: 2 الموضوع
- العملاء خدمة في الاصطناعي الذكاء على الكلي للاعتماد السلبية العواقب: حالة دراسة: 3 الموضوع
- العملاء خدمة في الاصطناعي للذكاء المسؤول الاستخدام: 4 الموضوع
- تجنبها يجب التي والأخطاء الممارسات أفضل: الاصطناعي بالذكاء المدفوعة العملاء لخدمة التخطيط: 5 الموضوع
- هذه من للتقليل الطرق ومناقشة العملاء خدمة في الاصطناعي الذكاء استخدام مخاطر مراجعة: والمراجعة التأمل المخاطر.

### اليوم الخامس: تنفيذ استراتيجية ناجحة لخدمة العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي

- الاصطناعي الذكاء عصر في العملاء خدمة استراتيجية أهمية: 1 الموضوع
- الأساسية العناصر: الاصطناعي بالذكاء المدفوعة العملاء خدمة استراتيجية تطوير: 2 الموضوع
- الممارسات أفضل: الاصطناعي بالذكاء المدفوعة العملاء خدمة استراتيجية تنفيذ: 3 الموضوع
- الاصطناعي بالذكاء المدفوعة العملاء لخدمة ناجحة استراتيجية: حالة دراسة: 4 الموضوع
- الاصطناعي بالذكاء المدفوعة العملاء لخدمة مستمر تدريب لبرنامج التخطيط: 5 الموضوع
- مستمرة عملية لجعله الطرق ومناقشة العملاء خدمة تدريب أهمية سبب في التأمل: والمراجعة التأمل

### كيف تختلف هذه الدورة عن دورات خدمة العملاء الأخرى:

أفريدًا مزيج توفر. الاصطناعي الذكاء عصر في العملاء خدمة بتقديم المتعلقة والفرص التحديات خاص بشكل الدورة هذه تتناول خدمة في الاستماع مهارات أهمية الدورة برزّت. الاصطناعي الذكاء تقنيات وأحدث التقليدية العملاء خدمة مهارات تدريب من تدريب أهمية على الضوء سببًا كما. الهامة العملاء خدمة مهارات من وغيرها المهارات هذه على عمليًا تدريب وتوفر العملاء. العملاء خدمة جودة يعزز أن يمكن وكيف العملاء خدمة

# 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](mailto: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
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- 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