



التميز في رؤى العملاء وتحليل الأعمال بهمار مزدوج للإتقان



AGILE LEADERS
Training Center

التميز في رؤى العملاء وتحليل الأعمال بهمسار مزدوج للإتقان

نظرة عامة على الدورة:

هذه الدورة هي دورة متكاملة مصممة لتطوير المهارات في إدارة علاقات العملاء وتحليل الأعمال. سيتعلم المشاركون كيفية تعزيز ثقافة محورها العميل، والتواصل بفعالية، وتطبيق أساليب ضمان الجودة لتحسين رضا العملاء. كما توفر هذه الدورة تدريباً عميقاً للتحضير لـ PBA-PMI، حيث تغطي مهارات تحليل الأعمال الأساسية مثل تقييم الاحتياجات، واستنباط المتطلبات، والتتبع، وتقييم الحلول.

الجمهور المستهدف:

- المختصون في خدمة العملاء
- محللو الأعمال
- مديرو المشاريع
- قادة الفرق والمشرفون
- المختصون في المبيعات والتسويق
- قادة خدمة العملاء الطموحون

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- خدمة العملاء
- مكتب إدارة المشاريع PMO
- تحليل الأعمال
- المبيعات والتسويق
- تقنية المعلومات وتطوير البرمجيات
- الموارد البشرية

القطاعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة
- تقنية المعلومات والبرمجيات
- التمويل والبنوك
- الرعاية الصحية
- الاتصالات
- الضيافة

مخرجات الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطوير استراتيجية تنظيمية محورها العميل.
- إتقان تقنيات التواصل وإشراك العملاء.
- تطبيق الأساليب الرشيقة في خدمة العملاء.
- إجراء تقييم شامل للاحتياجات.
- استنباط وتحليل متطلبات حلول الأعمال.
- تطبيق ضمان الجودة في خدمة العملاء.

منهجية التدريب:

تستخدم الدورة أساليب تعلم متنوعة لضمان تجربة تفاعلية وعملية. سيشترك المتدربون في دراسات الحالة، والعمل الجماعي، والمناقشات التفاعلية، وجلسات التقييم التي تركز على التميز في خدمة العملاء وتحليل الأعمال. تُستخدم سيناريوهات ومحاكاة من واقع العمل لتطبيق المفاهيم الأساسية في بيئة عملية، كما سيتم توفير اختبارات تجريبية للتحضير لـ PBA-PMI. يضمن هذا التدريب متعدد الأساليب أن يتمكن المشاركون من تطبيق مهاراتهم الجديدة مباشرة في أدوارهم الوظيفية.

أدوات الدورة:

سيحصل المشاركون على:

- كتب إلكترونية شاملة حول خدمة العملاء وتحليل الأعمال
- الوصول إلى موارد عبر الإنترنت للتحضير لـ PBA-PMI
- قوالب وقوائم مرجعية وأدوات رشيقة للإشراك العملاء

جدول أعمال الدورة:

اليوم الأول: بناء ثقافة محورها العميل

- المحور الأول: أهمية الاستراتيجية التي محورها العميل
- المحور الثاني: التحول نحو المنظمات التي محورها العميل
- المحور الثالث: نموذج ومنهجية العمل التي محورها العميل
- المحور الرابع: المفاهيم الرشيقة في خدمة العملاء
- المحور الخامس: تشجيع إشراك العملاء في صنع القرار
- المحور السادس: دمج ملاحظات العملاء في الاستراتيجية
- تأمل ومراجعة: الأفكار الرئيسية حول مفهوم "محورها العميل"



اليوم الثاني: تطوير التواصل مع العملاء وإشراكهم

- المحور الأول: أسس التواصل الفعال
- المحور الثاني: مهارات التواصل المتقدمة لخدمة العملاء
- المحور الثالث: فن الاستماع وفهم احتياجات العملاء
- المحور الرابع: بناء الثقة والولاء من خلال التواصل
- المحور الخامس: تقنيات الإقناع والتأثير الشخصي
- المحور السادس: صياغة خطة للتواصل مع العملاء
- تأهل ومراجعة: مراجعة التقنيات والتطبيقات

اليوم الثالث: النهجيات الرشيقية والتحليلية في الخدمة وتحليل الأعمال

- المحور الأول: مقدمة في خدمة العملاء الرشيقية
- المحور الثاني: الانتقال من المعاملات إلى التفاعلات
- المحور الثالث: تحسين تجربة العملاء من خلال الاهتمام بالتفاصيل
- المحور الرابع: تخطيط تحليل الأعمال والتكامل مع النهجيات الرشيقية
- المحور الخامس: استنباط المتطلبات وإشراك أصحاب المصلحة
- المحور السادس: بروتوكولات ومعايير خدمة العملاء
- تأهل ومراجعة: مراجعة المفاهيم الرشيقية والتحليلية

اليوم الرابع: ضمان الجودة والرقابة وتقنيات تحليل الأعمال

- المحور الأول: ضمان الجودة في خدمة العملاء
- المحور الثاني: تطبيق "بوكا يوكي" لمنع الأخطاء
- المحور الثالث: التتبع والمراقبة في تحليل الأعمال
- المحور الرابع: التحسين المستمر وتطوير مؤشرات الأداء الرئيسية
- المحور الخامس: بطاقة الأداء المتوازن للمواءمة بين العملاء والاهداف المالية
- المحور السادس: إجراء تحليل أساسي للعملاء
- تأهل ومراجعة: مراجعة الجودة والنداء

اليوم الخامس: تقييم الحلول وتطوير فرق خدمة العملاء

- المحور الأول: فهم تقييم الحلول وصنع القرار
- المحور الثاني: التدريب والتوجيه في خدمة العملاء
- المحور الثالث: خطوات بناء منظمة متعلمة
- المحور الرابع: حل النزاعات في تحليل الأعمال
- المحور الخامس: بناء فريق مستدام محوره العميل
- المحور السادس: التحضير لاختبار PBA-PMI والمراجعة النهائية
- تأهل ومراجعة: تأهلات ختامية وتطبيقات مستمرة

بهذا تنتهي هذه الدورة عن دورات التميز في رؤى العملاء وتحليل الأعمال الأخرى:

تجمع هذه الدورة بشكل فريد بين مهارات إدارة علاقات العملاء وخبرة تحليل الأعمال. على عكس البرامج الأخرى، لا تقتصر هذه الدورة على تغطية استراتيجيات إنشاء ثقافة محورها العميل فحسب. فمن خلال التركيز على كل من خدمة العملاء والمهارات التحليلية، تؤكّد الدورة المشاركين من خلق تجارب عملاء ذات معنى واتخاذ قرارات أعمال قائمة على البيانات، مما يجعلهم أصولاً قيمة لهؤوسساتهم.



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING &
DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم
البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة
المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات
والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات
والعلاقات العامة



دورات الذهن السيبراني ودورات تقنية
المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية
المختلفة



دورات الصحة والسلامة والذهن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقة

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أهستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



الرياض - المملكة العربية السعودية



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



باريس - فرنسا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



براغ - جمهورية التشيك



بانكوك - تايلاند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان

مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تبليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



شرم الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



ماربيا - اسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



ميلان - إيطاليا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



نيس - فرنسا



نairobi - كينيا



ميونخ - ألمانيا

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