



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات البيع و إدارة المبيعات الحديثة



AGILE LEADERS
Training Center

28 يونيو – 2 يوليو 2027

لندن



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات البيع و إدارة المبيعات الحديثة

المرجع: 2861_36019 التاريخ: 28 يونيو – 2 يوليو 2027 المكان: لندن الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة:

مرحبًا بكم في دورتنا التدريبية الرائدة، والتي تتبع منهجًا شاملاً للذكاء الاصطناعي في المبيعات، ستكتسبون فهمًا عميقًا 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
- ممثلو 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
- المالية
- العقارات
- تقنية المعلومات والخدمات
- الرعاية الصحية
- التجارة الإلكترونية
- الضيافة

أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من

- إتقان تقنيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- فهم مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- تطبيق برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي في أتمتة 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:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على:

- جلسات تفاعلية
- دراسات حالة
- العمل الجماعي
- جلسات التغذية الراجعة
- تكاليفات عملية باستخدام برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي
- محاضرات ضيوف من خبراء الصناعة
- وحدات تعلم ذاتي عبر الإنترنت

أدوات الدورة:

تشتمل أدوات الدورة على:

- نموذج خطة المبيعات
- برامج 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
- الذكاء الاصطناعي في المبيعات: أمثلة واقعية على الموضوع الثاني
- المراجعة: تطبيقات و مناقشة عن مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات

اليوم الثاني: إدارة العلاقات مع العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي

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

اليوم الثالث: توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية

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



اليوم الرابع: أتمتة المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي

- الموضوع الأول: أتمتة المبيعات بالذكاء الاصطناعي
- تخصيص تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- المراجعة: تطبيقات و مناقشة تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي

اليوم الخامس: الذكاء الاصطناعي في المبيعات: الطريق إلى الأمام

- استكشاف برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي للمبيعات
- مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأعمال
- مناقشة إمكانيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأعمال

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 ندمج 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، ومواد قراءة واسعة. سيجهزكم هذا بالموارد اللازمة لتطبيق معارفكم الجديدة في سيناريوهات واقعية

.



علاوة على ذلك، تبرز الدورة في معالجتها الشاملة لكل ما يتعلق بالذكاء الاصطناعي في المبيعات. من توليد العملاء المحتملين بالذكاء الاصطناعي إلى أتمتة 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 أيضًا التطبيقات الأوسع للذكاء الاصطناعي في مجال المبيعات

وأخيرًا، 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 منحنى الثورة في الذكاء الاصطناعي