

دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات البيع و إدارة المبيعات الحديثة

11 – 15 أكتوبر 2027

براغ

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات البيع و إدارة المبيعات الحديثة

المرجع: 2909_36019 **التاريخ:** 11 – 15 أكتوبر 2027 **المكان:** براغ **الرسوم:** Euro 6000

نظرة عامة:

مرحبًا بكم في دورتنا التدريبية الرائدة،.و التي تتبع منهجاً شاملاً للذكاء الاصطناعي في المبيعات، ستكتسبون فهمًا 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
- ممثلو خدمة العملاء
- مديرو التجارة الإلكترونية
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال

AGILE LEADERS
Training Center

الأقسام المستهدفة في المنظمات:

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

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة:

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

آهداف 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 أتمتة المبيعات
- توليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي
- اجراء 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

AGILE LEADERS
Training Center

منهجية التدريب:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على:

- جلسات تفاعلية
- دراسات حالة
- العمل الجماعي
- جلسات التغذية الراجعة
- تكليفات 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

AGILE LEADERS
Training Center

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
- 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: 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
- الموضوع الثاني: تخصيص تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- المراجعة: تطبيقات و مناقشة تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي

اليوم الخامس: الذكاء الاصطناعي في المبيعات: الطريق إلى الأمام

- الموضوع الأول: استكشاف برامج الذكاء الاصطناعي للمبيعات
- الموضوع الثاني: مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأعمال
- المراجعة: 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 الإمكانات التحويلية لهذه التطبيقات من الذكاء الاصطناعي ونهدف إلى تجهيز مشاركينا بالمهارات اللازمة لاستخدامها بفعالية. انضموا إلينا وتقدموا على منحنى الثورة في الذكاء الاصطناعي

.