QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1252

دورة الذكاء الاصطناعي للمبيعات

الذكاء الاصطناعي لتطبيقات الأعمال
الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته

المدة
5 ايام

طريقة التقديم
حضوري

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة الذكاء الاصطناعي للمبيعات من البرامج التدريبية المتقدمة التي تهدف إلى تمكين فرق المبيعات، ومديري تطوير الأعمال، والقيادات التجارية من توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحسين الأداء البيعي، وتعزيز تجربة العملاء، وزيادة معدلات التحويل، ودعم نمو الإيرادات. ومع التطور السريع في تقنيات الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي، أصبحت المؤسسات تعتمد بشكل متزايد على الحلول الذكية لفهم احتياجات العملاء، وتحليل سلوكهم، والتنبؤ بالفرص البيعية، وتخصيص العروض، وأتمتة المهام المتكررة، بما يسهم في رفع كفاءة فرق المبيعات وتحقيق نتائج تجارية أفضل. وتوفر هذه الدورة إطارًا عمليًا متكاملاً لتطبيق الذكاء الاصطناعي في جميع مراحل دورة المبيعات.

يركز البرنامج على كيفية الاستفادة من تقنيات الذكاء الاصطناعي، مثل تعلم الآلة، والذكاء الاصطناعي التوليدي، والتحليلات التنبؤية، ومعالجة اللغة الطبيعية، وروبوتات المحادثة، وأتمتة المبيعات، وذكاء الأعمال، لتحسين إدارة العملاء المحتملين، وتأهيل الفرص البيعية، وإدارة الحسابات، وإعداد العروض التجارية، والتنبؤ بالمبيعات، وتحليل أداء فرق البيع. كما يتعرف المشاركون على كيفية دمج هذه التقنيات مع أنظمة إدارة علاقات العملاء)CRM(ومنصات أتمتة المبيعات لزيادة الإنتاجية وتحسين جودة القرارات التجارية.

كما تستعرض الدورة أفضل الممارسات العالمية في دمج الذكاء الاصطناعي ضمن استراتيجيات المبيعات وتطوير الأعمال، مع التركيز على حوكمة الذكاء الاصطناعي، وإدارة بيانات العملاء، والأمن السيبراني، والامتثال، وإدارة المخاطر، وأخلاقيات استخدام الذكاء الاصطناعي، بما يضمن الاستخدام المسؤول والآمن للتقنيات الذكية، مع الحفاظ على ثقة العملاء وتعزيز العلاقات طويلة الأمد.

وتجمع دورة الذكاء الاصطناعي للمبيعات بين المفاهيم الاستراتيجية والتطبيقات العملية من خلال ورش عمل، وتمارين تطبيقية، ودراسات حالة واقعية تساعد المشاركين على تصميم وتنفيذ مبادرات مبيعات ذكية تحقق قيمة أعمال ملموسة. وبنهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على تحسين أداء المبيعات، وتعزيز ولاء العملاء، وزيادة الإيرادات، وتحسين كفاءة العمليات التجارية، ودعم برامج التحول الرقمي والتميز المؤسسي في مختلف القطاعات الحكومية والخاصة.

أهداف الدورة

- تحليل عمليات المبيعات الحالية لتحديد فرص تطبيق الذكاء الاصطناعي خلال البرنامج التدريبي.
- تطوير استراتيجيات مبيعات تعتمد على الذكاء الاصطناعي بما يتوافق مع أهداف المؤسسة وخطط النمو.
- تقييم سلوك العملاء والفرص البيعية باستخدام التحليلات الذكية والبيانات.
- تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحسين إدارة العملاء المحتملين والتنبؤ بالمبيعات وإدارة الحسابات.
- تصميم عمليات مبيعات ذكية تدمج الذكاء الاصطناعي مع أنظمة إدارة علاقات العملاء ومنصات المبيعات.
- تحسين الإنتاجية، ومعدلات التحويل، وتجربة العملاء باستخدام حلول الذكاء الاصطناعي.
- تعزيز حوكمة الذكاء الاصطناعي، وحماية بيانات العملاء، والامتثال، وإدارة المخاطر في بيئات المبيعات.
- تنفيذ منهجيات لقياس أداء المبيعات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية ولوحات المعلومات الذكية.
- تقييم جاهزية المؤسسة لتطبيق الذكاء الاصطناعي في إدارات المبيعات وتطوير الأعمال.
- مواءمة مبادرات الذكاء الاصطناعي مع استراتيجيات المبيعات، وتجربة العملاء، والتحول الرقمي، والتميز التشغيلي.
- الفئات المستهدفة:
- صُممت دورة الذكاء الاصطناعي للمبيعات لمديري المبيعات، ومديري تطوير الأعمال، ومديري الحسابات الرئيسية، ومديري العلاقات مع العملاء، ومديري التسويق، ومديري خدمة العملاء، ومديري الإيرادات، ومديري العمليات التجارية، ومديري التحول الرقمي، والقيادات التنفيذية وصناع القرار المسؤولين عن تحقيق النمو التجاري وتعزيز الأداء البيعي.
- كما تستهدف العاملين في الوزارات، والهيئات الحكومية، ومؤسسات القطاع العام، والبنوك والمؤسسات المالية، وشركات النفط والغاز، وقطاعات الاتصالات، والرعاية الصحية، والصناعة، والتكنولوجيا، والخدمات اللوجستية، والتجزئة، والمؤسسات الكبرى التي تسعى إلى تطوير عمليات المبيعات باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي وتحسين تجربة العملاء.

- وتناسب الدورة أيضًا مسؤولي المبيعات، وأخصائيي تطوير الأعمال، ومتخصصي إدارة علاقات العملاء)CRM(، ومستشاري المبيعات، ومحللي الأعمال، ومحللي البيانات، ومتخصصي ذكاء الأعمال، ومديري المنتجات، ومديري نجاح العملاء، وأخصائيي التسويق الرقمي، وجميع المهنيين الراغبين في تطوير مهاراتهم في استخدام الذكاء الاصطناعي لتعزيز الأداء التجاري.

الفئة المستهدفة

The AI for Sales Training Course is designed for sales directors, sales managers, business development managers, commercial managers, key account managers, account executives, regional sales managers, customer relationship managers, marketing managers, customer success managers, digital transformation leaders, executives, and senior decision-makers responsible for sales growth and commercial performance.

The course is particularly valuable for professionals working in government entities, ministries, public sector organizations, banks, financial institutions, insurance companies, oil and gas organizations, manufacturing companies, healthcare providers, telecommunications companies, technology organizations, logistics providers, retail businesses, educational institutions, and multinational corporations seeking to modernize sales operations through Artificial Intelligence.

It is also suitable for sales consultants, CRM specialists, business analysts, customer experience professionals, marketing specialists, product managers, revenue managers, operational excellence professionals, innovation managers, AI specialists, digital sales professionals, and individuals responsible for customer acquisition, sales planning, pipeline management, and commercial transformation.

مخرجات التعلم

- بنهاية دورة الذكاء الاصطناعي للمبيعات سيكون المشاركون قادرين على:
- فهم الدور الاستراتيجي للذكاء الاصطناعي في تطوير المبيعات وتحقيق النمو التجاري.
- تحليل بيانات العملاء والمبيعات باستخدام أدوات التحليل المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- تطبيق تعلم الآلة، والذكاء الاصطناعي التوليدي، والتحليلات التنبؤية، ومعالجة اللغة الطبيعية، وأتمتة المبيعات في العمليات التجارية.
- تصميم عمليات مبيعات ذكية تعزز كفاءة فرق البيع وتحسن تجربة العملاء.
- دمج حلول الذكاء الاصطناعي مع أنظمة إدارة علاقات العملاء)CRM(ومنصات أتمتة المبيعات.
- استخدام التحليلات التنبؤية للتنبؤ بالإيرادات، وإدارة الفرص البيعية، وتحسين مسار المبيعات.
- تطبيق أفضل الممارسات في حوكمة الذكاء الاصطناعي، وحماية بيانات العملاء، والامتثال، والأمن السيبراني.
- قياس أداء المبيعات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية، ولوحات المعلومات، والتحليلات التجارية الذكية.
- إعداد خارطة طريق لتطبيق الذكاء الاصطناعي في إدارة المبيعات على مستوى المؤسسة.
- قيادة مبادرات التحول الرقمي في المبيعات بما يعزز الإيرادات، ورضا العملاء، والتميز التجاري، واستدامة النمو.
- المحاور التدريبية:

محاور الدورة

اليوم الأول

أساسيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات

- مفاهيم إدارة المبيعات الحديثة والتحول الرقمي.
- أساسيات الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته في المبيعات.

اليوم الأول — تابع

- دورة المبيعات وفرص تطبيق الذكاء الاصطناعي.
- تقييم مستوى نضج عمليات المبيعات والاستعداد للتحول.
- تطبيق عملي: تحديد فرص استخدام الذكاء الاصطناعي في دورة المبيعات.

اليوم الثاني

تقنيات الذكاء الاصطناعي للمبيعات الذكية

- تعلم الآلة لتحليل العملاء والتنبؤ بالمبيعات.
- الذكاء الاصطناعي التوليدي لإعداد العروض التجارية ورسائل العملاء.
- معالجة اللغة الطبيعية وروبوتات المحادثة في التفاعل مع العملاء.
- التحليلات التنبؤية لإدارة الفرص البيعية وتقسيم العملاء.
- تطبيق عملي: استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي في تطوير سيناريوهات البيع.

اليوم الثالث

أتمتة عمليات المبيعات وإدارة العملاء

- إدارة العملاء المحتملين وتأهيل الفرص باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تحسين إدارة علاقات العملاء (CRM) باستخدام الحلول الذكية.
- أتمتة عمليات البيع وإدارة الحسابات.
- تكامل الذكاء الاصطناعي مع أنظمة CRM ومنصات أتمتة المبيعات.
- تطبيق عملي: تصميم نموذج متكامل لعملية مبيعات مدعومة بالذكاء الاصطناعي.

اليوم الرابع

الحوكمة وقياس الأداء وإدارة المخاطر

- حوكمة الذكاء الاصطناعي في إدارات المبيعات.
- حماية بيانات العملاء، والامتثال، والأمن السيبراني، وأخلاقيات الذكاء الاصطناعي.
- قياس أداء المبيعات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية ولوحات المعلومات الذكية.
- إدارة التغيير وتعزيز تبني الذكاء الاصطناعي داخل فرق المبيعات.
- تطبيق عملي: إعداد إطار حوكمة ولوحة مؤشرات أداء للمبيعات.

اليوم الخامس

استراتيجية المبيعات المدعومة بالذكاء الاصطناعي

- تخطيط وتنفيذ مبادرات الذكاء الاصطناعي في إدارة المبيعات.
- توسيع تطبيقات الذكاء الاصطناعي عبر المبيعات والتسويق وخدمة العملاء.
- الاتجاهات المستقبلية في الذكاء الاصطناعي للمبيعات والتفاعل الذكي مع العملاء.
- بناء ثقافة مؤسسية قائمة على البيانات والابتكار والتحسين المستمر.
- الورشة الختامية: إعداد استراتيجية متكاملة لتطبيق الذكاء الاصطناعي في إدارة المبيعات، تتضمن خارطة طريق تنفيذية، وإطار حوكمة، ومؤشرات أداء رئيسية، وخطة لتعزيز تجربة العملاء، ودراسة جدوى، وخطة عمل مؤسسية لزيادة الإيرادات، وتحسين الأداء التجاري، ودعم التحول الرقمي، وتحقيق نمو مستدام.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/ai-for-sales-training-course

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440