

# € TRAINING

الأخصائي المهتم في خدمة العملاء



2024 - 28 نوفمبر

المنامة (البحرين)

Fraser Suites Seef Bahrain

## الأخصائي المهتم في خدمة العملاء

رمز الدورة: B802 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) - Bahrain Seef Suites Fraser التكلفة: 4475 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يدور هذا البرنامج حول كيفية أن تكون محترفًا جيدًا في خدمة العملاء. إنه يغطي موضوعات مثل ما هو مطلوب لتقديم خدمة رائعة للأشخاص داخل شركتك أو خارجها.

### أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على :

- ممارسة الاستراتيجيات التي تهدف إلى استعادة ولاء العملاء
- تعريف عملية إدارة نظام شكاوى العملاء
- دراسة وممارسة تقنيات مهارات التواصل الفعال مع العملاء
- شرح أهمية ثقافة خدمة العملاء في ظل البيئة التنافسية
- تحليل الأنماط السلوكية الأساسية للشخصيات المختلفة من العملاء وأفضل الطرق للتعامل معها

### الفئات المستهدفة:

- المدراء
- المشرفون
- موظفو خدمة العملاء الداخليين والخارجيين.

### محاور البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الاولى:

##### خدمة العملاء

- مقدمة في خدمة العملاء
- تعريف خدمة العملاء
- أبعاد الخدمة
- التعامل مع احتياجات العملاء

#### الوحدة الثانية:

##### إلهام الموظفين

- مبادئ إلهام الموظفين فلسفة A.P.E.A
  - إثارة اهتمام الموظفين
  - إشراك الموظفين
  - ممارسة مهارات جديدة
  - التطبيق الواقعي

#### الوحدة الثالثة:

##### ولاء العملاء

- مبادئ النجاح
- من هو العميل المخلص
- استراتيجيات للحفاظ على ولاء العملاء
- لماذا تفقد الشركات عملاءها
- أسس تقديم خدمة "مميزة"

## الوحدة الرابعة:

### مكونات جودة الخدمة

- جودة الخدمة
  - فجوات جودة الخدمة
  - نموذج RATER
    - العوامل التي تجذب اهتمام العملاء
    - أبعاد نموذج RATER
  - تجاوز توقعات العملاء
  - وضع معايير أداء جودة الخدمة
- أنظمة شكاوى العملاء
  - تعريف الشكوى
  - من هم مقدمو الشكاوى
  - مصادر الشكاوى
  - لماذا لا يشتكي معظم العملاء
  - أنواع الشكاوى
  - التعامل مع الشكاوى: نموذج I.S.P.E.P
- تصنيف الشخصيات المختلفة للعملاء
  - أصحاب المراس والسلوك الصعب
  - خصائص الأشخاص صعب المراس
  - الأجوبة المقترحة
  - الشخصيات الرئيسية الست التي تقود إلى الخلاف وكيفية التعامل معها

## الوحدة الخامسة:

### التواصل الفعال مع العملاء

- تعريف التواصل
- أهداف التواصل
- التواصل كعامل نجاح أساسي
- التواصل مع العملاء
- قراءة لغة الجسد لدى العملاء
- خصائص المستمع الجيد
- السلوكيات التي تعيق الإنصات
- كيف تكون منصتاً فعالاً