



تطوير العلاقات مع العملاء: تقنيات متقدمة لتحقيق الولاء  
والرضاء

A photograph of four people, three women and one man, smiling and looking towards the camera. They are dressed in professional attire. The background is a bright, modern office environment.

2025 - 16 مايُو

روما (إيطاليا)



## تطوير العلاقات مع العملاء: تقنيات وتقدير لتحقيق الولاء والرضا

رمز الدورة: Z1272 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 مايو 2025 دولة الإنعقاد: روما (إيطاليا) - التكلفة: 5750 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريسي:

برنامج تدريسي مصمم لتعزيز مهارات المشاركون في إدارة العلاقات مع العملاء بشكل فعال ومتقدم. يهدف البرنامج إلى تزويد المشاركون بالأدوات والتقنيات اللازمة لتعزيز الولاء والرضا لدى العملاء، وبناء علاقات قوية ومستدامة تعود بالفائدة على الشركة.

### أهداف البرنامج التدريسي:

#### في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرین على:

- فهم أعمق لتحليل احتياجات وتوقعات العملاء.
- اكتساب مهارات التواصل الفعال والاستماع الفعال.
- تطوير استراتيجيات لبناء علاقات قوية مع العملاء وتحقيق الولاء.
- تعلم تقنيات إدارة الشكاوى والتعامل مع المشكلات بفعالية.
- استخدام التحليلات والبيانات لتحسين تجربة العملاء وتعزيز الرضا.

### الفئات المستهدفة:

- مدراء خدمة العملاء وموظفي خدمة العملاء الذين يعملون في قطاعات مختلفة.
- مدير المبيعات وموظفي المبيعات الراغبين في تعزيز علاقتهم مع العملاء.
- مسؤولو التسويق الذين يسعون إلى تحسين تفاعلات العملاء ورضاهem.
- موظفو الشركات الذين يتفاعلون بانتظام مع العملاء ويرغبون في تحسين مهاراتهم في هذا المجال.

### محاور البرنامج التدريسي:

#### الوحدة الأولى

##### تحليل احتياجات العملاء وتوقعاتهم:

- استراتيجيات لفهم احتياجات العملاء المتطرفة.
- تقنيات تحليل البيانات والتحليل السلوكي لتحديد توقعات العملاء.

#### الوحدة الثانية

##### تطوير مهارات التواصل الفعال مع العملاء:

- تقنيات الاستماع الفعال وتحليل الاحتياجات.
- استراتيجيات التواصل الشفهي والكتابي الفعال مع العملاء.

#### الوحدة الثالثة

##### بناء علاقات قوية وإدارة الشكاوى:

- تطبيق أساليب فعالة لبناء الثقة والتواصل الإيجابي مع العملاء.
- استراتيجيات لإدارة الشكاوى وحل المشكلات بشكل فعال.



## الوحدة الرابعة

### استخدام التحليلات لتحسين تجربة العملاء:

- استخدام البيانات والتحليلات لتحديد نقاط القوة والضعف في تجربة العملاء.
- تطبيق التحليلات لتحسين العمليات وتحقيق رضا العملاء.

## الوحدة الخامسة

### تقنيات لبناء الولاء وتعزيز الرضا:

- استراتيجيات لبناء برامج الولاء وجذب العملاء الجدد.
- تطبيق أفضل الممارسات للحفاظ على العملاء وتعزيز الرضا والولاء.