العملاء بفعالية الدورة التدريبية: التسويق المتقدم عبر واتساب للأعمال لزيادة المبيعات ودعم

سبتمبر ٢٠٢٦ ١٨ - ١٤

القاهرة - *

(للشخص الواحد) ٤١٠٠ €

Ref: #MAR2197_550381

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

من إمكانيات واتساب بوابة للمحترفين الطموحين الذين تُعد هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center فيه الاعتماد على الاتصالات الفورية، للأعمال كأداة تسويقية ومبيعات ودعم عملاء قوية. في يسعون لتعظيم استفادتهم المتقدمة الأهمية لتحقيق زيادة المبيعات وتعزيز دعم العملاء. يصبح فهم آليات التسويق عبر واتساب أمرًا بالغ عالم يتزايد واتساب التسويقية وصولاً وكيفية تطبيقها بفعالية عبر منصة واتساب، بدءًا من تستعرض الدورة مفاهيم التسويق الرقمي واتساب يركز المحتوى على الجوانب العملية، مزودًا إلى تحسين معدلات التحويل وتطوير قمع المبيعات. بناء استراتيجيات رسائل واتساب متميز. كما تتناول الدورة ناجحة، وإدارة علاقات العملاء عبر واتساب، وتقديم المشاركين بالمعرفة اللازمة لإنشاء حملات العديد من مستنيرة، وتوضح كيفية الاستفادة من ميزات واتساب تحليل بيانات واتساب لاتخاذ قرارات تسويقية دعم فني عبر لا الحصر، البروفيسور فيليب كوتلر الأكاديميين البارزين أهمية التسويق الرقمي، ومنهم للأعمال لتحقيق رضا العملاء. لقد تناول يقدم الحديث، حيث شدد في أعماله على أهمية فهم سلوك الذي يعد من رواد التسويق (Philip Kotler) على سبيل المثال لخبراء في التسويق هذه الدورة كاستجابة BIG BEN Training Center المستهلك واستخدام القنوات الرقمية بفعالية.

الدورة أدوات واتساب التسويقية المتطورة لتعزيز ولاء بالمحادثة، مع التركيز على تزويد المتدربين با مباشرة للحاجة المتزايدة العملاء وبناء قاعدة عملاء واتساب قوية.

عبر واتساب لتعزيز نمو الأعمال من خلال التواصل الفعال مع العملاء مصممة لتلبية احتياجات الشركات التي تسعى إلى تحقيق المبيعات الرقمية، واستغلال التسويق المباشر

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق.
- متخصصو التسويق الرقمي.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء المبيعات.
- متخصصو دعم العملاء.
- رواد الأعمال.
- المسؤولون عن إدارة علاقات العملاء (CRM).
- المسؤولون عن استراتيجيات النمو.
- المتخصصون في تطوير الأعمال.
- فرق خدمة العملاء.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- القطاع المصرفي والمالي.
- الرعاية الصحية والصيدلانية.
- التعليم والتدريب.
- الخدمات اللوجستية والشحن.
- الضيافة والسياحة.
- الاستشارات والتطوير.
- القطاع العقاري.
- الاتصالات وتقنية المعلومات.
- الخدمات الحكومية والهيئات العامة وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- قسم خدمة العملاء.
- إدارة علاقات العملاء.
- قسم تطوير الأعمال.
- إدارة العمليات.
- إدارة الاتصال المؤسسي.
- قسم الابتكار الرقمي.
- إدارة استراتيجية.
- قسم الدعم الفني.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- للأعمال تصميم استراتيجيات متكاملة لـ التسويق عبر واتساب
- واتساب تحليل سلوك العملاء لتعزيز زيادة المبيعات عبر
- تطوير برامج دعم العملاء عبر واتساب فعالة
- إنشاء حملات تسويقية واتساب مستهدفة
- تحسين معدلات التحويل من خلال التسويق بالمحادثة
- استخدام أدوات واتساب للأعمال لتعزيز رضا العملاء
- قياس وتحليل أداء حملات واتساب
- بناء قاعدة عملاء واتساب قوية ومستدامة
- واتساب تطبيق أفضل ممارسات التواصل الفعال مع العملاء عبر
- إدارة قمع المبيعات بفاعلية باستخدام واتساب
- تحديد الفرص لـ التسويق المباشر عبر واتساب
- تطوير خطط لتعزيز ولاء العملاء باستخدام واتساب
- واتساب فهم الجوانب القانونية والأخلاقية لـ التسويق عبر
- الكفاءة الاستفادة من الذكاء الاصطناعي في واتساب لتعزيز

منهجية الدورة التدريبية:

لـ التسويق منهجية تدريبية تفاعلية ومُعمقة، تهدف إلى تمكين يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة على العملاء المتميز. تتضمن المنهجية عبر واتساب للأعمال وسبل تحقيق زيادة المبيعات المشاركين من اكتساب فهم شامل وعملي هذه الأساسية لـ التسويق الرقمي والتسويق بالمحادثة، مزيجًا من المحاضرات التفاعلية التي تشرح المفاهيم وتقديم دعم عمل مصغرة، حيث يتعاون المفاهيم في سيناريوهات عملية. يتم تشجيع العمل تليها دراسات حالة واقعية تُبرز كيفية تطبيق التواصل الفعال مع العملاء، وحل مشكلات المشاركون في تصميم حملات واتساب ناجحة، وتطوير الجماعي من خلال ورش يتم تفاعلية مكثفة تتيح للمشاركين طرح الأسئلة، ومناقشة دعم العملاء عبر واتساب. كما تشمل الدورة جلسات استراتيجيات المفاهيم وتطبيقها الصحيح. توفير تغذية راجعة بناءة ومستمرة من قبل المدربين التحديات التي يواجهونها، وتبادل الخبرات. وتطوير مهاراتهم في تحليل بيانات واتساب تركز المنهجية على تزويد المشاركين بـ أدوات واتساب الخبراء لضمان استيعاب بفعالية يكتسب المتدربون المعرفة النظرية والمهارات العملية لاتخاذ قرارات مستنيرة. يضمن هذا النهج الشامل أن التسويقية وتحقيق نمو الأعمال المستهدف، اللازمة لإدارة علاقات العملاء عبر واتساب

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التسويق عبر واتساب للأعمال

- المفاهيم الأساسية لـ التسويق عبر واتساب.
- أهمية واتساب في استراتيجيات التسويق الرقمي.
- الفرق بين واتساب للأعمال وواتساب العادي.
- ميزات واتساب للأعمال وكيفية استغلالها.
- بناء ملف تعريفي احترافي على واتساب للأعمال.
- الامتثال لسياسات واتساب وقوانين حماية البيانات.
- تحليل فرص زيادة المبيعات عبر واتساب.

الوحدة الثانية: استراتيجيات المحتوى والحملات التسويقية

- تطوير استراتيجية محتوى لـ رسائل واتساب التسويقية.
- أنواع المحتوى الفعال لـ حملات واتساب ناجحة.
- تقنيات كتابة النصوص التسويقية الجذابة لواتساب.
- تصميم قوالب رسائل واتساب.
- إطلاق حملات تسويقية واتساب مستهدفة.
- تحسين معدلات التحويل من خلال رسائل واتساب.
- استخدام قوائم البث ومجموعات واتساب بذكاء.

الوحدة الثالثة: تعزيز المبيعات وإدارة قمع المبيعات

- تحويل العملاء المحتملين إلى مشترين عبر واتساب.
- إدارة قمع المبيعات باستخدام واتساب للأعمال.
- تقنيات الإغلاق والمتابعة الفعالة للمبيعات.
- استخدام واتساب في التسويق المباشر.
- دمج واتساب مع أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM).
- تحليل بيانات واتساب لدعم قرارات المبيعات.
- أدوات واتساب التسويقية لتحقيق أهداف المبيعات.

الوحدة الرابعة: دعم العملاء وبناء العلاقات.

- أساسيات دعم العملاء عبر واتساب.
- بناء استراتيجية لـ التواصل الفعال مع العملاء.
- الاستجابة السريعة والفعالة لاستفسارات العملاء.
- حل المشكلات وتقديم الدعم الفني عبر واتساب.
- استخدام الردود السريعة ورسائل الترحيب والغياب.
- تعزيز رضا العملاء وولاء العملاء عبر واتساب.
- إدارة علاقات العملاء عبر واتساب.

الوحدة الخامسة: قياس الأداء والتحسين المستمر.

- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لـ حملات واتساب.
- أدوات وتقنيات تحليل أداء حملات واتساب.
- تتبع المبيعات الرقمية ونمو الأعمال عبر واتساب.
- تحسين الاستراتيجيات بناءً على تحليل البيانات.
- الاتجاهات المستقبلية في التسويق بالمحادثة.
- دور الذكاء الاصطناعي في واتساب لتحسين الكفاءة.
- بناء قاعدة عملاء واتساب قوية واستدامتها.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

مبيعاتها دون الحاجة من ميزة "كتالوج المنتجات" في واتساب للأعمال كيف يمكن لشركات البيع بالتجزئة الصغيرة أن تستفيد

لاستثمارات ضخمة في المتاجر الإلكترونية التقليدية؟ لتحقيق قفزة نوعية في

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

بتقديم المفاهيم بتركيزها العميق على التطبيق العملي لـ التسويق عبر تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center
وأمثلة واقعية من مختلف الصناعات. نركز على النظرية، بل تتجاوزها إلى تزويد المتدربين بـ رؤى واتساب للأعمال، حيث لا تكتفي
التسويقية، نقدم للتنفيذ لـ زيادة المبيعات وتعزيز دعم العملاء. كيفية تحويل هذه الأفكار إلى استراتيجيات قابلة عملية
حملات واتساب ناجحة، وإدارة علاقات سيناريوهات حقيقية تُظهر كيف يمكن استخدام هذه بدلاً من مجرد سرد أدوات واتساب
مع التحويل. تم تصميم المنهجية بحيث يستطيع المشاركون العملاء عبر واتساب بفعالية، وتحسين معدلات الأدوات لإنشاء
كما تشمل الدورة تحليلات التركيز على التواصل الفعال مع العملاء وتقديم دعم بناء قاعدة عملاء واتساب قوية ومستدامة،
اتخاذ قرارات مستنيرة، وتغطي جوانب التسويق معمقة لـ بيانات واتساب لمساعدة المتدربين على فني عبر واتساب متميز.
في التسويق المستهدف. هذه الدورة هي بمثابة دليل شامل لتسخير بالمحادثة بشكل شامل لضمان تحقيق نمو الأعمال
الرقمي والمبيعات الرقمية. القوة الكاملة لواتساب كأداة أساسية