الدورة التدريبية: تحسين تجربة العملاء في مراكز الاتصال - الكفاءة والجودة



27 - 31 ديسمبر 2026

دبي

4800 € (للشخص الواحد)

Ref: #CUS6393_410263

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالم الأعمال المعاصر، أصبحت تجربة العملاء حجر الزاوية في بناء الولاء وتحقيق النمو المستدام للمؤسسات. لم تعد مراكز الاتصال مجرد نقاط اتصال تقليدية، بل تحولت إلى مراكز استراتيجية لتشكيل هذه التجربة وتعزيزها. تهدف هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات المتقدمة اللازمة لتحسين تجربة العملاء في مراكز الاتصال، مع التركيز على تحقيق الكفاءة التشغيلية والجودة الفائقة. تستكشف الدورة أبعادًا متعددة لتحسين رحلة العميل بدءًا من التفاعل الأولي وصولاً إلى حل المشكلات بفعالية واحترافية. يبرز الدكتور جاري هاميل، أحد أبرز المفكرين في مجال الإدارة الاستراتيجية، أهمية التكيف المستمر مع توقعات العملاء المتغيرة كعنصر حاسم للنجاح التنظيمي. Gary Hamel، من خلال أعماله، يشدد على ضرورة الابتكار في نماذج العمل لضمان تقديم قيمة استثنائية للعميل. سيتعلم المشاركون كيفية تحليل نقاط الضعف في تجربة العميل الحالية، وتطبيق أفضل الممارسات لتحسين مسارات التفاعل، وتطوير استراتيجيات مبتكرة لتقديم خدمة استثنائية تتجاوز التوقعات، مع التركيز على تحقيق كفاءة العمليات وضمان الجودة الشاملة في كل تفاعل.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو مراكز الاتصال.
- مشرفو خدمة العملاء.
- قادة فرق دعم العملاء.
- مديرو العمليات.
- أخصائيو تحسين تجربة العملاء.
- المحللون المعنيون بتقييم أداء مراكز الاتصال.
- المسؤولون عن تدريب وتطوير موظفي خدمة العملاء.
- المديرون التنفيذيون المهتمون برفع مستوى رضا العملاء.
- المتخصصون في إدارة الجودة.
- ممثلو خدمة العملاء الطموحون للتقدم المهني.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الاتصالات.
- القطاع المصرفي والمالي.
- التأمين.
- التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- الضيافة والسياحة.
- الرعاية الصحية.
- القطاع الحكومي والهيئات العامة وما في حكمها.
- قطاع الخدمات اللوجستية والشحن.
- شركات التكنولوجيا والبرمجيات.
- المرافق العامة.
- المؤسسات التعليمية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة خدمة العملاء.
- إدارة العمليات.
- إدارة الجودة.
- إدارة الموارد البشرية (التدريب والتطوير).
- إدارة تجربة العملاء (CX).
- إدارة الشكاوى.
- إدارة المبيعات والدعم الفني.
- قسم التخطيط الاستراتيجي.
- قسم تحليل البيانات والأداء.
- قسم الالتزام التنظيمي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تصميم وتنفيذ استراتيجيات متكاملة لتحسين تجربة العملاء في مراكز الاتصال.
- تطبيق أفضل الممارسات لتحقيق الكفاءة التشغيلية وجودة الخدمة في مراكز الاتصال.
- تحليل وتحديد نقاط الضعف في رحلة العميل واقتراح حلول مبتكرة.
- تطوير مهارات فريق العمل لتقديم خدمة عملاء استثنائية.
- قياس وتحليل مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لضمان التحسين المستمر.
- إدارة توقعات العملاء والتعامل مع الشكاوى بفعالية.
- استخدام التكنولوجيا والأدوات المتاحة لتعزيز تجربة العميل.
- بناء ثقافة مؤسسية تركز على العميل في جميع مستويات مركز الاتصال.
- تحسين مسارات التواصل لتحقيق رضا العملاء.
- تحديد العوامل المؤثرة على جودة الخدمة وابتكار حلول لها.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة، تركز على الجمع بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية مجموعة متنوعة من الأساليب التعليمية التي صممت خصيصًا لتعزيز الفهم العميق للمفاهيم واكتساب المهارات العملية اللازمة لتحسين تجربة العملاء في مراكز الاتصال وتحقيق الكفاءة والجودة. سيتم استخدام دراسات الحالة الواقعية من مختلف الصناعات لتمكين المشاركين من تحليل التحديات الحقيقية وتطبيق الحلول المناسبة. تعزز ورش العمل والجلسات التفاعلية النقاش وتبادل الخبرات بين المشاركين، مما يثري عملية التعلم الجماعي. سيتم تخصيص وقت للأنشطة العملية التي تتطلب من المشاركين العمل ضمن مجموعات صغيرة لحل مشكلات محددة تتعلق بتحسين تجربة العملاء، مما يعزز مهاراتهم في العمل الجماعي واتخاذ القرار. بالإضافة إلى ذلك، سيتم توفير تغذية راجعة منتظمة من قبل المدربين الخبراء لضمان فهم المفاهيم بشكل صحيح وتوجيه المشاركين نحو التحسين المستمر، مع التركيز على مؤشرات الأداء ومقاييس الجودة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات تجربة العملاء ومراكز الاتصال

- مقدمة شاملة لتجربة العملاء (CX).
- أهمية تجربة العملاء في البيئة التنافسية الحالية.
- دور مركز الاتصال كمركز حيوي لتجربة العميل.
- تطور مراكز الاتصال: من التكلفة إلى القيمة المضافة.
- فهم توقعات العملاء المتغيرة.
- مكونات رحلة العميل في مراكز الاتصال.
- العوامل المؤثرة على رضا العملاء وولائهم.

الوحدة الثانية: استراتيجيات تحسين الكفاءة التشغيلية

- تحليل العمليات الحالية في مركز الاتصال.
- تحديد نقاط الضعف ومجالات التحسين.
- تحسين سير العمل وتقليل وقت الانتظار.
- إدارة حجم المكالمات والتعامل مع الذروات.
- استخدام التكنولوجيا لزيادة الكفاءة.
- أتمتة المهام المتكررة.
- تحليل البيانات لتحسين الأداء التشغيلي.

الوحدة الثالثة: ضمان الجودة في التفاعلات مع العملاء

- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للجودة في مراكز الاتصال.
- معايير تقييم جودة المكالمات والتفاعلات.
- برامج تدريب وتطوير الموظفين لتحسين الجودة.
- آليات التغذية الراجعة والتدريب المستمر.
- إدارة الأخطاء والتعلم منها.
- بناء ثقافة الجودة في مركز الاتصال.
- تطوير مهارات التواصل الفعال والاستماع النشط.

الوحدة الرابعة: إدارة شكاوى العملاء وحل المشكلات

- أهمية التعامل الفعال مع الشكاوى.
- خطوات التعامل مع الشكاوى بمهنية.
- تحويل الشكاوى إلى فرص لتحسين الخدمة.
- تقنيات حل المشكلات المعقدة.
- بناء سيناريوهات للتعامل مع المواقف الصعبة.
- قياس رضا العملاء بعد حل الشكوى.
- استراتيجيات منع تكرار الشكاوى.

الوحدة الخامسة: الابتكار والتكنولوجيا في تعزيز تجربة العملاء

- دور الذكاء الاصطناعي (AI) في مراكز الاتصال.
- تطبيقات التعلم الآلي (ML) لتحليل بيانات العملاء.
- استخدام الروبوتات والمساعدين الافتراضيين.
- قنوات الاتصال المتعددة (Omnichannel) وتوحيد التجربة.
- تحليل المشاعر لفهم استجابات العملاء.
- تخصيص التجربة باستخدام البيانات.
- الابتكار المستمر في أدوات وتكنولوجيا مركز الاتصال.

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن لمراكز الاتصال أن تحول التحديات التشغيلية المعقدة إلى فرص استراتيجية لتعزيز ولاء العملاء وتحقيق النمو المؤسسي المستدام في ظل التطور التكنولوجي المتسارع؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية من BIG BEN Training Center بنهجها الشمولي الذي يجمع بين أحدث المفاهيم الأكاديمية والتطبيقات العملية في مجال تحسين تجربة العملاء، مع التركيز بشكل خاص على الكفاءة والجودة في مراكز الاتصال. الدورة لا تكتفي بتقديم المعلومات النظرية، بل تتجاوز ذلك لتمكين المشاركين من تحليل تحدياتهم الخاصة وتطوير حلول مبتكرة ومستدامة. نركز على تمكين المشاركين من فهم العوامل الخفية التي تؤثر على رضا العملاء، وكيفية استخلاص رؤى قابلة للتنفيذ من بيانات التفاعل اليومي. على سبيل المثال، سيتم التركيز على كيفية استخدام تحليل المحادثات لتحديد الأنماط السلوكية للعملاء التي تؤدي إلى عدم الرضا، وكيف يمكن تصميم استجابات استباقية لمعالجتها. كما تستعرض الدورة أمثلة واقعية لمؤسسات نجحت في تحقيق تحولات جذرية في تجربة عملائها من خلال تبني استراتيجيات مبتكرة في مراكز الاتصال، مما يوضح الأثر الملموس لهذه التحسينات على الأداء العام للمؤسسة. تعتمد الدورة على منهجية تفاعلية تعزز التفكير النقدي وتنمية المهارات التحليلية اللازمة لاتخاذ قرارات مستنيرة، مما يجعلها تجربة تعليمية فريدة ومؤثرة.