الدورة التدريبية: التميز في خدمة العملاء: من الأساسيات إلى الاحتراف وبناء الولاء



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
كوالالمبور
5200 € (للشخص الواحد)
Ref: #CUS7873_373912

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعد خدمة العملاء المتميزة حجر الزاوية في بناء العلاقات المستدامة وتحقيق النجاح المؤسسي في عالم الأعمال المعاصر. ففي ظل المنافسة الشديدة وتزايد توقعات العملاء، لم يعد تقديم خدمة جيدة خيارًا، بل ضرورة ملحة. هذه الدورة التدريبية الشاملة، التي يقدمها BIG BEN Training Center، صُممت لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة للانتقال من فهم الأساسيات إلى إتقان فن الاحتراف في خدمة العملاء، وصولًا إلى بناء ولاء عميق ومستدام. ستتعمق الدورة في أحدث الاستراتيجيات والتكتيكات التي تضمن تحقيق رضا العملاء وتجاوز توقعاتهم، مع التركيز على فهم سلوك المستهلك وتطبيق أفضل ممارسات خدمة العملاء العالمية. سيتمكن المتدربون من تحليل احتياجات العملاء، وتطوير مهارات التواصل الفعال، وحل المشكلات بذكاء، وبناء تجارب عملاء لا تُنسى. تشمل الدورة محاور مهمة مثل فهم رحلة العميل، إدارة الشكاوى بفعالية، استخدام التكنولوجيا في خدمة العملاء، وقياس الأداء. ترتكز مفاهيم الدورة على رؤى كبار الأكاديميين في مجال إدارة الأعمال وخدمة العملاء، مثل الأستاذ الدكتور ليونارد باري (Leonard Berry)، الذي يُعد من الرواد في دراسات جودة الخدمة وعلاقتها بالولاء. تُقدم الدورة منهجًا متكاملًا يجمع بين النظرية والتطبيق، مما يمكّن المشاركين من تطبيق المهارات المكتسبة فورًا في بيئات عملهم. ستُسهم هذه الدورة في رفع مستوى الأداء الفردي والمؤسسي، وتعزيز ثقافة التميز في خدمة العملاء.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو خدمة العملاء.
- مشرفو فرق خدمة العملاء.
- موظفو واجهة العملاء.
- ممثلو المبيعات والدعم الفني.
- الموظفون الجدد في أقسام خدمة العملاء.
- المسؤولون عن بناء علاقات العملاء.
- مديرو تجربة العملاء.
- الراغبون في تطوير مهاراتهم في خدمة العملاء.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الخدمات المالية والبنوك.
- التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- الاتصالات وتقنية المعلومات.
- الرعاية الصحية والمستشفيات.
- الضيافة والسياحة.
- القطاع الحكومي والهيئات العامة.
- التعليم والتدريب.
- العقارات والإنشاءات.
- النقل والخدمات اللوجستية.
- الصناعات التحويلية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة خدمة العملاء.
- قسم المبيعات.
- إدارة التسويق.
- قسم الموارد البشرية.
- الدعم الفني.
- إدارة العمليات.
- إدارة علاقات العملاء (CRM).
- قسم الشكاوى والاعتراضات.
- قسم الجودة.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تطبيق استراتيجيات التميز في خدمة العملاء.
- فهم احتياجات وتوقعات العملاء المتغيرة.
- بناء علاقات قوية ودائمة مع العملاء.
- إدارة الشكاوى وحل المشكلات بفعالية واحترافية.
- تطوير مهارات التواصل الشفهي والكتابي مع العملاء.
- استخدام التقنيات الحديثة في تحسين تجربة العملاء.
- قياس وتحليل رضا العملاء وأدائهم.
- تحويل العملاء العاديين إلى عملاء مخلصين.
- تعزيز ولاء العملاء للمؤسسة.
- تقديم تجربة عملاء استثنائية.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة، تركز على المزج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية مجموعة متنوعة من الأساليب التعليمية التي تُشجع على المشاركة النشطة والتفكير النقدي. يتم تقديم المحتوى من خلال محاضرات تفاعلية تُشجع على النقاش وتبادل الخبرات بين المتدربين. تُعتبر دراسات الحالة الواقعية جزءًا أساسيًا من الدورة، حيث تُقدم سيناريوهات حقيقية من بيئات عمل مختلفة ليقوم المتدربون بتحليلها وتطبيق المفاهيم المكتسبة عليها. تُشجع الأنشطة الجماعية وورش العمل على التعاون وبناء المهارات العملية، وتُتيح للمشاركين فرصة تطبيق ما تعلموه في بيئة محاكاة. تُوفر الجلسات التفاعلية فرصًا للمناقشة المفتوحة وتبادل الأفكار، مما يُعمق الفهم ويُعزز من قدرات حل المشكلات. تُقدم التغذية الراجعة الفورية من المدربين الخبراء لتقييم الأداء وتقديم التوجيه اللازم. كما تتضمن المنهجية تمارين عملية، ولعب أدوار، وعروض تقديمية للمشاركين لتعزيز ثقتهم وقدرتهم على تطبيق المهارات المكتسبة. يتم التركيز على استخدام أحدث الأدوات والتقنيات في خدمة العملاء لضمان مواكبة المتدربين لأحدث التطورات في هذا المجال الحيوي.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات خدمة العملاء والتميز.

- مفهوم خدمة العملاء وأهميتها في العصر الحديث.
- تطور خدمة العملاء من رد الفعل إلى استباقية الاحتياجات.
- أهمية التميز في بناء صورة ذهنية إيجابية للمؤسسة.
- تأثير خدمة العملاء على ولاء العملاء والنمو المؤسسي.
- العوامل المؤثرة في رضا العملاء وتوقعاتهم.
- الفرق بين خدمة العملاء الجيدة والممتازة.
- تحديد قيمة العميل مدى الحياة.

الوحدة الثانية: فهم العميل وبناء علاقات قوية.

- تحليل احتياجات العملاء ودوافعهم وأنماط سلوكهم.
- أنواع العملاء وكيفية التعامل مع كل نمط.
- مهارات الاستماع الفعال والتعاطف مع العملاء.
- بناء الثقة والمصداقية في التعامل مع العملاء.
- تطوير استراتيجيات الاتصال الفعال مع العملاء.
- إدارة توقعات العملاء بذكاء.
- أسس بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

الوحدة الثالثة: مهارات التواصل وحل المشكلات.

- استخدام لغة الجسد والنبرة الصوتية في التواصل الفعال.
- التواصل الكتابي الاحترافي عبر البريد الإلكتروني والدردشة.
- تقنيات طرح الأسئلة للحصول على معلومات دقيقة.
- خطوات حل مشكلات العملاء بفعالية.
- تحويل المواقف الصعبة إلى فرص لتعزيز الولاء.
- التعامل مع العملاء الغاضبين وغير الراضين.
- فن التفاوض وإيجاد حلول مرضية للطرفين.

الوحدة الرابعة: التكنولوجيا وتجربة العملاء.

- دور التكنولوجيا في تحسين خدمة العملاء.
- استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM).
- أهمية القنوات المتعددة في تقديم الخدمة.
- تخصيص تجربة العميل باستخدام البيانات.
- الذكاء الاصطناعي في خدمة العملاء.
- الأتمتة في عمليات الدعم الفني.
- تحسين تجربة العملاء الرقمية.

الوحدة الخامسة: قياس الأداء وبناء الولاء المستدام.

- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لخدمة العملاء.
- أدوات قياس رضا العملاء (استبيانات، Net Promoter Score).
- تحليل بيانات العملاء لتحسين الأداء.
- استراتيجيات بناء ولاء العملاء على المدى الطويل.
- برامج الولاء والمكافآت.
- أهمية التغذية الراجعة من العملاء.
- ثقافة التميز المستمر في خدمة العملاء.

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 للمنظمات أن تُحوّل التحديات الكبرى في خدمة العملاء إلى فرص فريدة لتعزيز الابتكار والتميز في بناء علاقات مستدامة مع العملاء في ظل التحولات الرقمية المتسارعة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديمها منهجًا أكاديميًا وعمليًا فريدًا يركز على الانتقال بمهارات المشاركين من مستوى الأساسيات إلى الاحتراف في مجال خدمة العملاء، مع التركيز بشكل خاص على بناء الولاء المستدام. ما يجعلها متميزة هو تركيزها على الرؤى العميقة في سلوك المستهلك والدوافع الكامنة وراء اتخاذ قرارات الشراء والولاء، مستندة إلى أحدث الأبحاث الأكاديمية في هذا المجال. تُقدم الدورة أمثلة عملية من بيئات عمل متنوعة، وتُشجع على تطبيق المفاهيم النظرية من خلال دراسات حالة واقعية وورش عمل تفاعلية، مما يضمن اكتساب المتدربين لمهارات قابلة للتطبيق الفوري. نحن نبتعد عن التركيز على مجرد الأدوات التقنية ونُركز بدلاً من ذلك على الاستراتيجيات الشاملة والمنهجيات المبتكرة التي تُمكن المشاركين من فهم جوهر التميز في الخدمة. كما تُغطي الدورة الجوانب النفسية والاجتماعية التي تُسهم في بناء علاقات عميقة مع العملاء، وكيفية تحويل التحديات إلى فرص لتعزيز الولاء. يلتزم BIG BEN Training Center بتقديم تجربة تعليمية قيمة تُمكن المشاركين من إحداث فرق حقيقي في مؤسساتهم، وتُعزز من قدرتهم على قيادة التميز في خدمة العملاء.