الدورة التدريبية: احتراف مبيعات B2B بالذكاء الاصطناعي - استراتيجيات متقدمة للنمو الرقمي



30 نوفمبر - 04 ديسمبر 2026
لشبونة
4500 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL9523_372219

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center رؤية متعمقة في عالم مبيعات الشركات (B2B) وكيفية تحويله جذريًا باستخدام أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي. في ظل التطور التكنولوجي المتسارع، لم يعد يكفي مجرد الفهم الأساسي لأساليب البيع التقليدية، بل أصبح من الضروري إتقان أدوات الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات، وتحديد العملاء المحتملين، وتحسين تجربة العميل. تُركز هذه الدورة على تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة للتنقل في المشهد الرقمي المعقد، بدءًا من استخدام خوارزميات التعلم الآلي للتنبؤ بسلوك العملاء، وصولاً إلى أتمتة عمليات البيع لزيادة الكفاءة. نسعى من خلال هذه الدورة إلى إعداد جيل جديد من محترفي المبيعات القادرين على دمج الابتكار التكنولوجي مع استراتيجيات البيع التقليدية لتحقيق نمو مستدام. يعكس هذا النهج المبتكر رؤى أكاديمية عالمية، منها ما طرحه "مايكل بورتر" (Michael Porter) في تحليلاته حول الميزة التنافسية وكيف يمكن للتقنيات الحديثة أن تُعيد تشكيل الصناعات. إن دمج الذكاء الاصطناعي في مبيعات B2B لا يُعد خيارًا، بل ضرورة للبقاء في طليعة المنافسة، وضمان تحقيق أقصى عائد على الاستثمار. هذه الدورة تُقدم الإطار العملي والنظري لتحقيق هذا التحول، مع التركيز على التطبيقات العملية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء المبيعات والتسويق.
- متخصصو تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال والمدراء التنفيذيون.
- المحللون التجاريون وخبراء البيانات.
- المستشارون الاستراتيجيون في مجال المبيعات.
- المسؤولون عن استراتيجيات التحول الرقمي.
- المهتمون بتحسين أداء المبيعات باستخدام التقنيات الحديثة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
- الخدمات المالية والاستثمارية.
- الصناعات التحويلية والتصنيع.
- الرعاية الصحية والمستحضرات الدوائية.
- الاستشارات وخدمات الأعمال.
- التعليم والتدريب.
- التسويق الرقمي والإعلان.
- التجارة الإلكترونية والبيع بالتجزئة للشركات.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات.
- إدارة التسويق.
- تطوير الأعمال.
- التحليلات والذكاء الاصطناعي.
- العمليات التشغيلية.
- استراتيجيات الأعمال.
- تكنولوجيا المعلومات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم عميق لمفاهيم مبيعات B2B وتطبيقات الذكاء الاصطناعي.
- القدرة على تحديد الفرص البيعية باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي.
- تحليل بيانات العملاء لتعزيز استراتيجيات البيع.
- تطوير خطط عمل فعالة لدمج الذكاء الاصطناعي في عمليات المبيعات.
- تحسين تجربة العميل من خلال الحلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- استخدام أدوات الأتمتة لزيادة كفاءة فرق المبيعات.
- قياس وتحليل أداء حملات المبيعات المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- تطوير مهارات التفاوض المتقدمة في بيئة المبيعات الرقمية.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية منهجية متكاملة تجمع بين النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تُقدم الدورة محتوى نظريًا معمقًا يغطي أحدث مفاهيم مبيعات B2B وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، مدعومًا بدراسات حالة واقعية من مختلف الصناعات. تُشجع الجلسات التفاعلية على النقاش المفتوح وتبادل الخبرات بين المشاركين، مما يُثري عملية التعلم. يتضمن البرنامج ورش عمل تطبيقية تُمكّن المتدربين من استخدام أدوات وتقنيات الذكاء الاصطناعي في سيناريوهات مبيعات حقيقية، مثل تحليل سلوك العملاء، والتنبؤ بالاحتياجات، وأتمتة عمليات التواصل. كما تُعد مهام العمل الجماعي جزءًا أساسيًا من المنهجية، حيث يتعاون المشاركون على حل تحديات مبيعات معقدة، وتطوير استراتيجيات مبتكرة باستخدام الذكاء الاصطناعي. يُقدم المدربون تغذية راجعة مستمرة وفردية لضمان تطور المهارات بشكل فعال. تهدف هذه المنهجية إلى بناء قدرات المشاركين ليس فقط في فهم المفاهيم، بل في تطبيقها العملي لتحقيق نتائج ملموسة في بيئة الأعمال التنافسية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات مبيعات B2B والذكاء الاصطناعي

- مفهوم مبيعات B2B والفرق بينها وبين B2C.
- أهمية التحول الرقمي في مبيعات B2B.
- مقدمة في الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته.
- دور تعلم الآلة في تحليل بيانات العملاء.
- التعلم العميق وتحسين استراتيجيات البيع.
- التحديات والفرص في دمج الذكاء الاصطناعي.
- أخلاقيات استخدام الذكاء الاصطناعي في المبيعات.

الوحدة الثانية: تحليل بيانات العملاء والتنبؤ بالذكاء الاصطناعي

- جمع وتنظيم بيانات العملاء في بيئة B2B.
- أدوات وتقنيات تحليل البيانات بالذكاء الاصطناعي.
- بناء نماذج التنبؤ بسلوك العملاء واحتياجاتهم.
- تحديد العملاء المحتملين ذوي القيمة العالية.
- استخدام البيانات لتحسين استراتيجيات الاستهداف.
- تخصيص العروض بناءً على تحليل البيانات.
- تقييم فعالية التحليلات التنبؤية في المبيعات.

الوحدة الثالثة: أتمتة عمليات المبيعات بالذكاء الاصطناعي

- أتمتة التواصل مع العملاء المحتملين.
- الروبوتات الدردشة ومساعدي المبيعات الافتراضيين.
- أتمتة إدارة علاقات العملاء (CRM) المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- تحسين سير العمل وأتمتة المهام المتكررة.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في جدولة الاجتماعات.
- توليد تقارير الأداء آليًا.
- أتمتة عمليات ما بعد البيع والدعم.

الوحدة الرابعة: تعزيز تجربة العميل والتخصيص بالذكاء الاصطناعي

- بناء رحلة عميل مُخصصة بالذكاء الاصطناعي.
- توصيات المنتجات والخدمات المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- الاستجابة الفورية لاحتياجات العملاء.
- تحسين دعم العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- جمع الملاحظات وتحليلها لتحسين التجربة.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- الابتكار في تقديم الخدمات بعد البيع.

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وتقييم الأداء

- تطوير استراتيجيات مبيعات B2B متكاملة.
- قياس عائد الاستثمار (ROI) لاستثمارات الذكاء الاصطناعي.
- التعلم المستمر وتحسين النماذج الذكية.
- بناء فريق مبيعات مدرب على الذكاء الاصطناعي.
- التحديات المستقبلية والفرص في مبيعات B2B.
- الابتكار المستمر في أدوات الذكاء الاصطناعي.
- وضع خطة عمل متكاملة لتطبيق ما تم تعلمه.

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 للذكاء الاصطناعي أن يغير من تعريف القيمة المضافة التي يقدمها مندوب المبيعات البشري في عصر الأتمتة الشاملة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية شاملة وعملية لدمج الذكاء الاصطناعي في مبيعات B2B، مع التركيز على التطبيقات الواقعية والرؤى الأكاديمية العميقة. لا تكتفي الدورة بتقديم المفاهيم النظرية، بل تتجاوزها إلى تحليل أمثلة عملية ودراسات حالة حقيقية تُظهر كيف يمكن للشركات استخدام الذكاء الاصطناعي لتحقيق نمو غير مسبوق. نركز على تمكين المشاركين من فهم ليس فقط "ماذا" يفعل الذكاء الاصطناعي، بل "كيف" يمكنهم توظيفه بفعالية لتحسين أداء فرق المبيعات، وتحديد الفرص غير المستغلة، وتعزيز تجربة العملاء. تُقدم الدورة أدوات تحليلية متقدمة، وتُشجع على التفكير النقدي في تحديات وفرص التحول الرقمي. إنها ليست مجرد دورة عن الأدوات، بل عن بناء عقلية استراتيجية قادرة على الابتكار والتكيف مع متطلبات السوق المتغيرة.