



دورة:  
**خدمة العملاء والتفاوض**

2025 - 18 - 22  
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)

## خدمة العملاء والتفاوض

رمز الدورة: RR12918 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - رسوم الإشتراك: 6200 Euro

### المقدمة:

تعتبر خدمة العملاء من أهم الركائز التي تعتمد عليها المؤسسات لضمان رضا العملاء، بينما تلعب مهارات التفاوض دوراً محورياً في حل المشكلات وتحقيق الفوائد المتبادلة. في هذه الدورة التدريبية، ستتعرف على أهم أساليب خدمة العملاء الفعالة وكيفية تحسينها، بالإضافة إلى تطوير مهارات التفاوض الالزمة للتفاعل مع العملاء بشكل احترافي وبناء علاقات دائمة.

### أهداف البرنامج:

- فهم أهمية خدمة العملاء وتأثيرها على سمعة المؤسسة.
- اكتساب مهارات التفاوض في بيئات عمل مختلفة.
- تطوير استراتيجيات حل المشكلات لتحقيق رضا العملاء.
- تحسين مهارات التواصل الفعال مع العملاء.
- بناء علاقات مستدامة مع العملاء من خلال تقنيات تفاوض محترفة.

### الكفاءات:

- مهارات تواصل فعالة
- القدرة على حل المشكلات
- المهارات التفاوضية المتقدمة
- إدارة النزاعات
- التفكير الاستراتيجي

### الجمهور المستهدف:

- موظفو خدمة العملاء.
- ممثلو المبيعات.
- مدراء العلاقات العامة.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع العملاء بشكل مباشر.
- أي شخص يسعى لتحسين مهاراته في التفاوض وخدمة العملاء.

## المحاور التدريبية:

### اليوم الأول:

- مقدمة في خدمة العملاء: تعاريفات وأهميتها.
- فهم توقعات العملاء وتجاوزها.
- مهارات التواصل الفعال مع العملاء.

### اليوم الثاني:

- أنواع العملاء وكيفية التعامل مع كل نوع.
- استراتيجيات حل المشكلات ورضا العملاء.
- إدارة النزاعات وتجاوز الخلافات.

### اليوم الثالث:

- مفهوم التفاوض وأهدافه في بيئة العمل.
- أساليب التفاوض الناجح.
- مراحل التفاوض: من التحضير إلى الاتفاق.

### اليوم الرابع:

- تقنيات التعامل مع العملاء الصعوبين.
- التفاوض تحت الضغط: مهارات التعامل مع المواقف الصعبة.
- بناء علاقات مستدامة مع العملاء.

### اليوم الخامس:

- تمارين عملية ومواقف محاكية لخدمة العملاء والتفاوض.
- التقييم الختامي واختبار الكفاءات.
- تطبيق الاستراتيجيات المكتسبة في العمل اليومي.