Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

إدارة الحسابات الاستراتيجية في العصر الرقمي: استراتيجيات التمكين والنمو

15 - 19 سبتمبر 2025

مدريد (اسبانيا)

Pestana CR7 Gran Vía

إدارة الحسابات الاستراتيجية في العصر الرقمي: استراتيجيات التمكين والنمو

رمز الدورة: MA13195 **تاريخ الإنعقاد:** 15 - 19 **سبتمبر** 2025 **دولة الإنعقاد:** مدريد (**اسبانيا**) - Vía Gran CR7 Pestana **رسوم الإشتراك:**
 Euro 5500

مقدمة

صُمم هذا البرنامج التدريبي من قبل**مركز جلوبال هورايزن للتدريب**لتأهيل المشاركين على إدارة الحسابات الاستراتيجية الكبرى بطريقة احترافية تتماشى مع متطلبات العصر الرقمي. في بيئة الأعمال الحديثة، لم تعد العلاقة مع العملاء الرئيسيين مقتصرة على التواصل التقليدي، بل أصبحت تعتمد على البيانات، التكنولوجيا، والرؤى الاستراتيجية المبنية على التحليل والتفاعل الرقمي.
سيركز البرنامج على المهارات الاستراتيجية والرقمية المطلوبة لتعزيز العلاقة مع الحسابات الكبرى، وزيادة الولاء وتحقيق النمو المستدام.

الأهداف

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مفهوم إدارة الحسابات الاستراتيجية ودورها في تحقيق النمو المؤسسي.
- تحليل احتياجات العملاء الرئيسيين وتقديم حلول استراتيجية مخصصة.
- استخدام الأدوات الرقمية لتعزيز التواصل والتفاعل مع الحسابات الكبرى.
- بناء خطط نمو طويلة المدى قائمة على التحليل الرقمي وبيانات العملاء.
- إدارة التحديات والتفاوض الفعال مع العملاء الاستراتيجيين.

منهجية التدريب

- عروض تقديمية تفاعلية ومناقشات جماعية
- دراسات حالة واقعية وتحليل سيناريوهات
- ورش عمل لتطوير مهارات التخطيط والتحليل
- تطبيقات عملية على أدوات رقمية لإدارة الحسابات
- تمارين فردية وجماعية مع تقييمات مستمرة

الأثر المؤسسي

- تحسين أداء فرق المبيعات والتسويق في إدارة العلاقات مع العملاء الاستراتيجيين
- تعزيز ولاء العملاء من خلال استراتيجيات مخصصة ومدروسة
- رفع قدرة المؤسسة على المنافسة في السوق الرقمي

- تحسين استخدام التكنولوجيا في إدارة العلاقات طويلة الأمد مع العملاء
- تعزيز القدرات التحليلية واتخاذ القرار بناءً على البيانات

الفئة المستهدفة

- مدراء الحسابات الاستراتيجية
- مدراء المبيعات ومدراء تطوير الأعمال
- موظفو خدمة العملاء المتقدمون
- مسؤولو العلاقات مع كبار العملاء
- المستشارون التجاريون ومسؤولو العروض التجارية
- **الأشخاص الذين لديهم خبرة لا تقل عن 2 إلى 6 سنوات**في إدارة الحسابات أو العلاقات مع العملاء أو المبيعات الاستراتيجية

المحاور:

اليوم الأول:

أساسيات إدارة الحسابات الاستراتيجية

- تعريف ومفاهيم أساسية
- الفرق بين إدارة الحسابات العادية والحسابات الاستراتيجية
- تحديد وتصنيف العملاء الاستراتيجيين
- بناء الثقة وتطوير العلاقات طويلة الأجل

اليوم الثاني:

تحليل العملاء وصياغة القيمة

- فهم احتياجات العملاء العميقة
- تحليل الأعمال وبيئة العميل
- تقديم قيمة مضافة من خلال الحلول الشاملة
- تطوير العروض المخصصة حسب القطاع

اليوم الثالث:

أدوات وتقنيات الإدارة الرقمية

- استخدام أنظمة CRM وإدارة البيانات
- تحليل البيانات لتحديد فرص النمو
- أدوات الذكاء الاصطناعي والتنبؤ الرقمي
- مراقبة وتحليل سلوك العملاء عبر القنوات الرقمية

اليوم الرابع:

استراتيجيات التفاعل والتفاوض

- مهارات التفاوض المتقدمة مع العملاء الرئيسيين
- إدارة النزاعات والحفاظ على العلاقة
- قيادة الاجتماعات والحوارات المؤثرة
- بناء شراكات استراتيجية رابحة للطرفين

اليوم الخامس:

إعداد خطة استراتيجية للحسابات الكبرى

- تصميم خريطة حساب استراتيجي Plan Account
- إعداد أهداف طويلة المدى وخطط نمو مخصصة
- مؤشرات الأداء وتقييم العلاقة مع الحساب
- تقديم العروض الاستراتيجية ومتابعة التنفيذ