



دورة:

الذء الإبداعى فى استراتيجىة خدمة العملاء

14 - 25 يونيو 2026
دبى (الإمارات العربىة المتحدفة)

الذء الإبداعى فى استراتيجىة ذهة العملاء

رمز الذرة: RR103 تاريخ الإنعقاد: 14 - 25 يونيو 2026 ذوة الإنعقاد: ذبى (الإهارات العربىة المئذة) - رسوم الإشراف: Euro 7700

مقدمة:

فى بىئة الأعمال المئافسىة البوم، لا تكفى المعرفة الأساسىة لخدمة العملاء، بل ىطلب النجاف أداءً إبداعىًا واستراتيجىات مبتكرة تجعل تجربة العميل مئمىزة ولا تُنسى.

برنامج الأداء الإبداعى فى استراتيجىة خدمة العملاء ىهدف إلى تطوبر مهارافك فى الإبتكار داخل تفاعلافك مع العملاء، من خلال أسالىب حذىة للتواصل، حل المشكلاف، وبناء الولاء. سئتعلم كىف تحول كل تواصل مع العميل إلى فرصة لتعزىز الرضا وبناء علاقة قوية تدعم نمو المؤسسة واستدامة نجافها.

أهداف البرنامج:

سكون المشاركون فى نهاية البرنامج التدرىبى قادرىن على:

- التعرف على شكل الهرم التئظىمى الجذى فى الفكر الإدارى المعاصر وإدراك أن العميل بأئى فى موقع رئاسة هذا الهرم
- إدراك أن العميل برغبافه واحئىافه واشباعافه - هو المذبر الحقىقى للشركة وجمىع المئسئوباف الإدارىة المئكئفة فى الشركة تعمل تحت رئاسفه لئلبىة احئىافه وإشباع رغبافه
- التعرف على الأنماط المئكئفة للعملاء أو المراجعىن وفههم سلوكىافهم وئحذىد مفافىح كسبهم والتعامل معهم
- إدراك أهمىة العناىة بالعملاء وبلورة الفوائذ النافجة عن دعم العلاقات معهم والتزود بأسالىب العناىة بالعملاء.
- التزود بالمهاراف السلوكىة اللازمة للتعامل الفعال مع العملاء
- التعرف على مفهوم وخصائص وأنواع الخدمات - والتزود ببعض نظم بىع الخدمات.
- التدرىب على أسالىب ومهاراف إدارة الخدمة المئمىزة
- التدرىب على أسلوب لفظاف الصذق فى التعامل مع العملاء
- تقديم مموعة من النصافح الختامىة مئثل ذلىل عمل فى التعامل الفعال مع العملاء.

الجمهور المئسئف:

- المذراء الذىن ىرئدون الحصول على تدرىب فى خدمة العملاء لتعزىز مهارافهم وتدرىب موظفىهم.
- مئثلو خدمة العملاء والموظفون التئقنىون.
- موظفو الدعم ومئثلو خدمة العملاء المىدانىة.
- المسؤولون عن حساباف العملاء.

- موظفو الائتمان المختصين.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول:

- من الذي يدير مؤسسات الاعمال؟

- الهرم التنظيمي في الفكر المعاصر.
- مفهوم العملاء.
- تطور الاهتمام بالعملاء.
- العميل يدير الشركة.
- كيف يتحقق الارتباط بين العميل والشركة.
- التعلم من الشركات الناجحة.

اليوم الثاني:

- أنماط العملاء وسلوكياتهم:

- أهمية العميل.
- مختبر أهمية العملاء وكيفية التعامل معهم.
- تمرين لماذا تختلف مع العملاء.
- أنت السبب.
- مختبر الإدراك المتبادل.
- كيف ترى نفسك كمقدم خدمة.
- تمرين كيف تستجيب لطالبي الخدمة.
- كيف يتعامل مع عميل غاضب؟

اليوم الثالث:

- أهمية وأساليب التعامل مع العملاء:

- ماهية التميز في خدمة العملاء
- لماذا يجب علينا الاهتمام بالعملاء.
- ماذا يريد العملاء؟
- ماذا يحفز العميل للتعامل مع شركة معينة؟
- تمرين حب لعميلك ما تحب لنفسك.
- تمرين أنا لن أعود إليك.
- دستورنا في التعامل مع العملاء.
- رؤية وتصورات وقيم شركة فورد.
- كيف تدعم علاقاتنا مع العملاء.
- استقصاء مناخ التميز.
- استقصاء مفاتيح شخصيتك

اليوم الرابع:

- المهارات السلوكية للتعامل مع العملاء:

- مفهوم الاتصال الفعال.
- استقصاء فن الإنصات.
- خلاصة الخلاصة في الاتصال بالعملاء.
- استقصاء الاتصالات الشخصية الفعالة.

اليوم الخامس:

- العوامل التي تحقق التميز في خدمة العملاء:

- مفهوم الخدمة.
- مربع الخدمة.
- مفهوم التميز في الخدمة.

- اسرار التميز في الخدمة.
- قواعد تقديم خدمة جيدة.
- فهم توقعات العملاء.
- ستة توقعات شائعة.

اليوم السادس:

- التعامل مع شكاوى العملاء:

- استمع للعملاء.
- اتخذ خطوات لحل المشكلة.
- كيف تحول الشكوى لفرصة.
- التعرف في المواقف الصعبة مع العملاء.
- خمسة مراحل للرد على اعتراضات العملاء.
- كيف تطبيق المراحل الخمسة في الموقع العملي.

اليوم السابع:

- بناء وإدارة جودة الخدمة:

- جودة الخدمة.
- الأبعاد الخمس لجودة الخدمة.
- نماذج جودة الخدمة.
- ستة خطوات لتحليل الجودة وتحسينها.

اليوم الثامن:

- القياس المقارن لتحسين الجودة:

- ما المقصود بالقياس المقارن M.B.

- القياس المقارن الداخلي "M.B Internal".
- القياس المقارن التنافسي "M.B Competitive".
- القياس المقارن الوظيفي "M.B Functional".
- القياس المقارن الشامل "M.B Generic".
- مراحل القياس المقارن "M.B" Phases.
- سبعة أدوات لتحسين الجودة "The seven tools quality improvement"

اليوم التاسع:

- قياس جودة الخدمات من منظور العملاء:

- الطرق الشائعة لقياس جودة الخدمات "service measuring for methods popular Quality"
- مقياس عدد الشكاوى "measuring Complains"
- مقياس الرضا "measuring Satisfaction"
- مقياس الفجوة "measuring Servqual"
- مقياس الأداء الفعلي "measuring Servper"
- مقياس العميل الموجه بالقيمة "measuring Quality - service value - User"
- طرق أخرى للحصول على تغذية مرتدة من العملاء.

اليوم العاشر:

- خطة عمل للتميز في خدمة العملاء:

- مبادئ الجودة في خدمة العملاء "service customer Quality of Principles"
- المبادئ الاثنا عشر لخدمة العملاء "The 12 service customer Quality of Principles"
- مختبر علمي لوضع مبادئ خدمة العملاء في الواقع العملي.
- فيلم تدريبي.