



دورة:
مهارات الحاسب الآلي لأخصائي المبيعات

19 - 23 أكتوبر 2026
براغ (جمهورية التشيك)

مهارات الحاسب الآلي لأخصائي المبيعات

رمز الدورة: SM12579 تاريخ الإنعقاد: 19 - 23 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: براغ (جمهورية التشيك) - رسوم الاشتراك: Euro 6050

مقدمة البرنامج

في ظل التحول الرقمي المتسارع، لم يعد نجاح محترفي المبيعات يعتمد فقط على مهارات الإقناع والتواصل، بل أصبح مرتبطاً بشكل كبير بقدرتهم على استخدام التكنولوجيا لتحليل البيانات، وإدارة علاقات العملاء، والوصول إلى الأسواق الرقمية بكفاءة.

يأتي هذا البرنامج التدريبي ليزود محترفي المبيعات بالمهارات التقنية المتقدمة التي تمكنهم من تحسين الأداء البيعي، واتخاذ قرارات مبنية على البيانات، وتعزيز قدرتهم على المنافسة في بيئة الأعمال الحديثة.

أهداف البرنامج

يهدف البرنامج إلى تمكين المشاركين من:

- إتقان استخدام **Excel** في تحليل بيانات المبيعات وإعداد التقارير الاحترافية.
- تطوير مهارات **تصور البيانات** وعرضها بشكل فعال.
- استخدام أنظمة **إدارة علاقات العملاء CRM** بكفاءة.
- فهم أدوات وتقنيات **التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي**.
- تطبيق أفضل ممارسات **الأمن السيبراني وحماية البيانات**.

الكفاءات المكتسبة

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل بيانات المبيعات باستخدام أدوات ومعادلات Excel المتقدمة.
- إعداد لوحات معلومات Dashboards احترافية لدعم اتخاذ القرار.
- إدارة بيانات العملاء وتحسين العمليات البيعية باستخدام CRM.
- تنفيذ حملات تسويق رقمي فعالة للوصول إلى العملاء المحتملين.
- حماية بيانات العملاء وتطبيق معايير الأمن السيبراني.

الفئة المستهدفة

يستهدف البرنامج:

- مديري المبيعات.
- مشرفي وفرق المبيعات.
- ممثلي المبيعات.
- مسؤولي تطوير الأعمال.
- كل من يعمل في مجال المبيعات ويرغب في تطوير مهاراته التقنية.

منهجية التدريب

يعتمد البرنامج على أسلوب تدريبي تفاعلي يشمل:

- محاضرات تطبيقية.
- تمارين عملية وورش عمل.
- دراسات حالة واقعية.
- تطبيقات مباشرة على أدوات وتقنيات حديثة.
- تقييم مستمر لضمان تحقيق الاستفادة القصوى.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: مهارات Excel لتحليل بيانات المبيعات

- أساسيات Excel ووظائفه الرئيسية.
- الدوال المتقدمة مثل: VLOOKUP, IF, SUMIF.
- استخدام Tables Pivot في تحليل البيانات.
- التنسيق الشرطي والتحقق من صحة البيانات.
- إنشاء تقارير ولوحات معلومات Dashboards للمبيعات.
- **تطبيق عملي:** تحليل بيانات مبيعات حقيقية.

اليوم الثاني: تصور البيانات والعروض الاحترافية

- مقدمة في أدوات تصور البيانات Tableau / BI Power.
- تصميم الرسوم البيانية التفاعلية.
- مبادئ عرض البيانات بشكل احترافي.
- إعداد عروض تقديمية مؤثرة لبيانات المبيعات.
- **تطبيق عملي:** إنشاء Dashboard + عرض تقديمي.

اليوم الثالث: إدارة علاقات العملاء CRM

- مفهوم وأهمية أنظمة CRM في المبيعات.
- التعرف على أنظمة مثل HubSpot / Salesforce.
- إدارة بيانات العملاء وتتبع العمليات البيعية.
- أتمتة عمليات البيع وسير العمل.
- تحسين تجربة العميل وزيادة الولاء.
- **تطبيق عملي:** إعداد نظام CRM وإدارة بيانات العملاء.

اليوم الرابع: التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي

- دور التسويق الرقمي في دعم المبيعات.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لجذب العملاء.
- أساسيات الإعلانات الرقمية.
- تحليل أداء الحملات التسويقية.
- أدوات قياس الأداء الرقمي.
- **تطبيق عملي:** إعداد خطة تسويق رقمي.

اليوم الخامس: الأمن السيبراني وتكامل المهارات

- التهديدات السيبرانية الشائعة في بيئة الأعمال.
- حماية بيانات العملاء وأفضل الممارسات.
- أساسيات خصوصية البيانات والتشريعات.
- إدارة المخاطر الرقمية.
- تكامل الأدوات Excel + CRM + التسويق الرقمي.
- **تطبيق نهائي:** مشروع متكامل لتحليل بيانات + إدارة عملاء + خطة تسويق.
- التقييم النهائي للبرنامج.