



تحسين تجربة عملائك: كيفية تحقيق تجربة أفضل للعملاء

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM2-103

هدف الكورس

أثناء هذه الدورة، ستتمكن من: - فهم أساسيات خدمة العملاء. - فهم الحاجة إلى المرونة. - تحفيز ثقافة ترکز على العميل. - تقييم تجربة العملاء الحالية وفهم أين يمكنك تشدید العمليات. - تعلم استراتيجيات فعالة للتلبية وتجاوز توقعات العملاء. - الاستفادة من قوة الخدمة عبر الإنترنت. - فهم علم نفس العملاء وتوقع الاختيارات الصحيحة. - وضع استراتيجيات لتحفيز فريقك لإعطاء أولوية لاحتياجات العملاء. - كيفية حل الشكاوى بفعالية لتحقيق نتيجة إيجابية. - وضع أفكار لخطواتك القادمة لتأمين تجربة العملاء الخاصة بك في المستقبل.

الجمهور

هذا التدريب مثالي لأي شخص في شركتك يحتاج إلى فهم رحلة عملائك الحالية والتحسينات التي يجب إجراؤها. ويشمل ذلك:

- مدير المشاريع.
- مدرب تجربة العملاء.
- موظفو الدعم/الخط الأمامي.
- وكلاء الميدان.
- مدير العمليات/المديرون أو كبار الإدارة الذين يبحثون عن تغييرات أوسع في العمليات.
- مدير الحسابات.
- مدرب خدمة العملاء.
- مدرب رضا العملاء.
- قادة الفريق/المشرفون.
- مدير التسويق.

منهجية التدريب

تستخدم الدورة أساليب تعليمية مبتكرة ونظريات تنظيمية لضمان استيعاب جميع مستويات مؤسستك، بدءاً من الموظفين في الخطوط الأمامية وصولاً إلى كبار المسؤولين الإداريين. ستشارك في ندوات تفاعلية وورش عمل تطبيقية، وستتعاون مع أفراد من مختلف القطاعات باستخدام دراسات حالة حقيقة لفهم تجربة العميل. سيمونحك العمل على المشاريع أدوات ونماذج لتقدير عقلية العميل بدقة، وتبادل أفضل الممارسات، وتكييف أهدافك لتعكس التغييرات في بيئة العملاء.

الملخص

فهم العملاء أمر حاسم لنجاح الشركات. تمنحك هذه الدورة فهماً شاملًا لتوقعات الزبائن وكيفية التفوق بفعالية. ستكسب المهارات الضرورية لاستغلال إمكانيات فريقك بشكل مثالي لتلبية احتياجات العملاء والحفاظ على تفوقك على المنافسين. من خلال التركيز على متطلبات العملاء، ستعزز خدمتك، مما يؤدي إلى تحسين التقييمات وزيادة معدلات التحويل والاحتفاظ بالزبائن.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: لماذا يجب أن تكون تجربة العميل أولويتك

- طرق لزيادة التحويل والاحتفاظ بالعملاء •
- كيف يوفر العملاء الراغبون فرص تسويق مجانية •
- إنشاء ثقافة تركز على العميل •
- المبادئ العشرة لتجربة عميل جيدة •
- فهم الأعمدة الخمسة لاستراتيجيتك الموجهة نحو العميل •

القسم 2: اكتشاف ما يحتاجه عملاؤك

- فكرة في جمهورك المستهدف وما الذي يحفزهم •
- معنى قيمة الخدمة •
- رسم خريطة رحلة العميل الخاصة بك •
- كيف يفضل عملاؤك أن يتم التواصل معهم؟ •
- فهم متى يجب التواصل مع عملائك ومتى يحتاجون إلى بعض المساحة •
- التصريف بناءً على الملاحظات ومناقشة التغييرات الخاصة بك •
- إطار عمل إدارة تجربة العميل وعلاقتها بأعمالك •

القسم 3: جمهورك المستهدف

- تصنيف العملاء - من يشتري منتجاتك؟ •
- خلق الراحة •
- عادات العملاء وكيفية استخدامها كفرصة تسويقية •
- تحويل تجربة العميل بالتعاون مع العميل •
- تطبيق تقنيات مبتكرة داخل فريقك •

القسم 4: خدمة العملاء عبر القنوات المتعددة - ما الأفضل؟

- اختيار الطريقة المناسبة للتواصل (البريد الإلكتروني، المكالمات الهاتفية، الدردشة الحية، وسائل التواصل الاجتماعي).
- استخدام بيانات العملاء للتنبؤ بحركاتهم •
- التوازن بين الرسائل غير المرغوب فيها والقيمة •
- الأتمتة الفعالة التي تبدو شخصية •

القسم 5: حل الشكاوى والتعامل مع العملاء الصعبين

- تقديم ما يتوقعه عمالئك قبل أن يطلبوا ذلك
- لماذا المهارات الناعمة مهمة
- ما الذي يجعل عملية الشكاوى جيدة؟
- حلول وجهاً لوجه - لغة الجسد والتعاطف
- تطوير مهارات فريقك في الاستماع الفعال
- استخدام الأسئلة الفعالة لفهم عمالئك
- طرق الإقناع والتفاوض والتأثير

القسم 6: استغلال قوة وسائل التواصل الاجتماعي

- تقديم محتوى مثير لجذب عمالئك
- إنشاء محتوى مدونة مفید لحل مشكلات عمالئك
- تقديم العروض دون أن تبدو تجارية
- كيف تطلب من عمالئك تقديم مراجعات؟
- الرد على التعليقات السلبية علينا

تفاصيل الشهادة

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترن特، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

المبيعات والتسويق، خدمة العملاء والعلاقات العامة، الاتصالات

العلامات

مقالات ذات صلة



**HOLISTIQUE
TRAINING**



EMPATHY VS. AUTHORITARIANISM: STRIKING A BALANCE IN EFFECTIVE LEADERSHIP

ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/DTfW3niodhQ?si=A_YkiAlgAlg1CRa