وزيادة المبيعات الدورة التدريبية: ذكاء الأعمال لقطاع التجزئة:
تحسين تجربة العملاء

يوليو ٢٠٢٦ ١٠ - ٠٦

دوسلدورف

(للشخص الواحد) € ٤٢٠٠

Ref: #BUI4407_341000

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تجربة العملاء وزيادة التدريبية المتخصصة في ذكاء الأعمال لقطاع التجزئة، يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة القدرة على تحليل البيانات بفعالية واستخلاص المبيعات. في سوق التجزئة شديد التنافسية اليوم، والتي تركز على تحسين المتقدمة لـ فهم سلوك والاستدامة. ستغطي هذه الدورة كيفية استخدام رؤى قابلة للتنفيذ أمرًا حاسمًا لـ النجاح أصبحت وتحسين أداء المتجر. سيتعلم المشاركون العملاء، وتحسين إدارة المخزون، وتخصيص الحملات البيانات الضخمة والتحليلات الإيرادات. تستند الإلكترونية، وبرامج الولاء إلى قرارات استراتيجية كيفية تحويل البيانات من نقاط البيع، والمتاجر التسويقية، التجزئة وذكاء الأعمال الاستهلاكي، الدورة إلى أحدث الأبحاث والأطر الأكاديمية في مجال تساهم في تعزيز رضا العملاء ونمو المكانية. ، الذي أسهم بشكل كبير في فهم سلوك (David Bell) مستلهمة من أعمال خبراء مثل البروفيسور ديفيد بيل تحليلات بالمهارات اللازمة لـ قيادة التحول المبني تهدف هذه الدورة إلى تزويد العاملين في قطاع التسوق عبر الإنترنت وتأثير العوامل وتحقيق ميزة تنافسية في السوق. على البيانات، مما يمكنهم من الابتكار المستمر التجزئة

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المتاجر.
- مدراء التسويق في التجزئة.
- محللو البيانات في قطاع التجزئة.
- مدراء المنتجات في التجزئة.
- خبراء التجارة الإلكترونية.
- مدراء سلسلة التوريد.
- متخصصو تجربة العملاء (CX).
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة في التجزئة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- التجزئة التقليدية.
- التجزئة الإلكترونية (التجارة الإلكترونية).
- المتاجر متعددة الأقسام.
- المتاجر المتخصصة.
- الأسواق الكبرى والسوبر ماركت.
- الجهات الحكومية وما في حكمها.
- العلامات التجارية الفاخرة.
- الخدمات اللوجستية والتوزيع لقطاع التجزئة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- المبيعات.
- التسويق.
- العمليات.
- إدارة المخزون.
- خدمة العملاء.
- التجارة الإلكترونية.
- التحليل والذكاء التجاري.
- الاستراتيجية وتطوير الأعمال.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- استخدام ذكاء الأعمال لـ فهم سلوك المستهلك.
- تحليل بيانات المبيعات والمخزون بفعالية.
- تطوير استراتيجيات تسويقية قائمة على البيانات.
- تحسين تجربة العملاء عبر نقاط الاتصال المختلفة.
- زيادة معدلات التحويل ومتوسط قيمة الطلب.
- تحديد فرص النمو وتحسين الربحية.
- بناء لوحات معلومات خاصة بـ قطاع التجزئة.
- توقع الاتجاهات المستقبلية في سوق التجزئة.

منهجية الدورة التدريبية:

من تطبيق منهجية تدريبية متكاملة تجمع بين المفاهيم النظرية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة على تستعرض أهمية البيانات في بيئة ذكاء الأعمال بفعالية في قطاع التجزئة. تبدأ الدورة والتطبيقات العملية، لتمكين المشاركين تركز على تحليل مجموعات بيانات حقيقية لـ شركات التجزئة المتغيرة. يتميز التدريب بـ ورش عمل عملية بـ محاضرات تفاعلية وكيف يمكن لـ ذكاء المكتسبة مباشرة. ستشمل الدورة دراسات حالة مفصلة تجزئة، مما يسمح للمشاركين بـ تطبيق التقنيات على ورضا العملاء. بالإضافة إلى ذلك، سيتم تشجيع الأعمال أن يقدم حلولاً مبتكرة لـ تحسين المبيعات لـ تحديات قطاع التجزئة، وضمان فهم شامل للمادة. التحديات المشتركة بين المشاركين، وجلسات التغذية المناقشات الجماعية لـ تبادل الخبرات والتغلب العملية والرؤى الاستراتيجية اللازمة لـ قيادة تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المتدربين بـ المهارات الراجعة لـ تقييم التقدم التشغيلي والنمو المستدام. التحول الرقمي في مؤسسات التجزئة، وتحقيق التميز

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

التجزئة الوحدة الأولى: أساسيات ذكاء الأعمال في قطاع

- مقدمة إلى ذكاء الأعمال وتطبيقاته في التجزئة.
- أنواع البيانات في قطاع التجزئة (POS, CRM, Web Analytics).
- دورة حياة البيانات وأهمية جودتها.
- تحديات البيانات في بيئة التجزئة.
- التحول من البيانات إلى الرؤى.
- مفاهيم أساسية في تحليل سلوك المستهلك.
- بناء ثقافة البيانات في مؤسسات التجزئة.

الوحدة الثانية: تحليل بيانات العملاء وتجربتهم

- تقسيم العملاء وتحليل قيمتهم الدائمة (LTV).
- تحليل سلة المشتريات والتوصيات.
- تخصيص تجربة العملاء بناءً على البيانات.
- قياس رضا العملاء وولائهم.
- تحليل نقاط الاتصال وتحسين رحلة العميل.
- تحديد العملاء المعرضين للمغادرة.
- استخدام البيانات لـ تحسين خدمة العملاء.

العمليات الوحدة الثالثة: تحليل المبيعات والمخزون وتحسين

- تحليل أداء المبيعات عبر القنوات.
- توقع المبيعات والطلب.
- تحسين إدارة المخزون وسلاسل التوريد.
- الحركة.تحديد المنتجات الأكثر مبيعاً والمنتجات بطيئة
- تحليل هوامش الربح والتكاليف.
- تحسين تخطيط المتجر وتوزيع المنتجات.
- قياس كفاءة العمليات التشغيلية.

الوحدة الرابعة: ذكاء الأعمال للتسويق والترويج

- تحليل فعالية الحملات التسويقية.
- تخصيص العروض الترويجية والخصومات.
- تحليل أداء القنوات التسويقية المختلفة.
- استخدام البيانات لـ تحسين الإعلانات المستهدفة.
- تحليل القنوات الرقمية والتجارة الإلكترونية.
- تحليل المنافسين وتحديد الفرص.
- بناء استراتيجيات تسويقية قائمة على البيانات.

الأعمال في التجزئة الوحدة الخامسة: تطبيقات متقدمة ومستقبل ذكاء

- الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي في التجزئة.
- تحليل البيانات من إنترنت الأشياء (IoT).
- تخصيص الأسعار ديناميكيًا.
- التحليلات التنبؤية لـ سلوك المستهلك.
- أخلاقيات البيانات وخصوصية العملاء.
- بناء فرق تحليل البيانات في التجزئة.
- بالبيانات.التوجهات المستقبلية لـ قطاع التجزئة المدفوع

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠– بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

دون المساس كيف يمكن لشركات التجزئة دمج هذه التقنيات لتقديم في ظل التطور المتسارع لتقنيات الذكاء الاصطناعي،

بخصوصية المستهلك؟ تجربة عملاء استثنائية وشخصية للغاية

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

لـ ذكاء الأعمال. نحن التجزئة، مما يوفر رؤى عملية وتطبيقات مباشرة لا تتميز هذه الدورة بتركيزها المتخصص على قطاع واستراتيجيات الأعمال الموجهة خصيصًا لـ تحديات نقدم منهجية فريدة تجمع بين تحليل البيانات تجدها في الدورات العامة سيتمكن المشاركون تجربة العملاء وزيادة المبيعات كـ أهداف رئيسية من وفرص التجزئة. ما يميزنا هو التركيز على تحسين إلى ميزة تنافسية حقيقية. المحتوى من تحويل التحديات مثل إدارة المخزون وفهم سلوك خلال الاستخدام الفعال للبيانات. استراتيجيات الأسس النظرية المتينة والأدوات العملية اللازمة لـ الأكاديمي للدورة مصمم لـ تزويد المتدربين بـ المستهلك مجرد تدريب، بل هي استثمار في المستقبل تسويقية ناجحة، وتحسين الكفاءة التشغيلية. هذه تحليل البيانات بفاعلية، وصياغة وتحقيق النجاح في سوق التجزئة الديناميكي. المهني للمشاركين، مما يمكنهم من قيادة الابتكار الدورة ليست