



للنمو الرقمي الدورة التدريبية: احتراف مبيعات B2B بالذكاء الاصطناعي - استراتيجيات متقدمة

Ref: #SAL9523



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

تحويله جذرياً باستخدام رؤية متعمقة في عالم مبيعات Training Center تُقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN من التكنولوجيا المتسارع، لم يعد يكفي مجرد الفهم أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي. في ظل التطور الشركات (B2B) وكيفية العملاء المحتملين، وتحسين تجربة الضروري إتقان أدوات الذكاء الاصطناعي لتحليل الأساسي لأساليب البيع التقليدية، بل أصبح للتنبؤ بالمهارات اللازمة للتنقل في المشهد الرقمي المعقد، العميل. تُركز هذه الدورة على تزويد المشاركين البيانات، وتحديد نسعى من خلال هذه الدورة إلى سلوك العملاء، وصولاً إلى أتمتة عمليات البيع بدءاً من استخدام خوارزميات التعلم الآلي هذا النهج دمج الابتكار التكنولوجي مع استراتيجيات البيع إعداد جيل جديد من محترفي المبيعات القادرين على لزيادة الكفاءة. (Michael Porter) في تحليلاته حول الميزة المبتكر رؤى أكاديمية عالمية، منها ما طرحه "مايكل التنافسية لتحقيق نمو مستدام. يعكس B2B تشكيل الصناعات. إن دمج الذكاء الاصطناعي في مبيعات التنافسية وكيف يمكن للتقنيات الحديثة أن تُعيد بورتير (Porter) الإطار العملي والنظري لتحقيق المنافسة، وضمان تحقيق أقصى عائد على الاستثمار. خياراً، بل ضرورة للبقاء في طليعة لا يُعد هذا التحول، مع التركيز على التطبيقات العملية هذه الدورة تُقدم



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المبيعات والتسويق.
- متخصصو تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال والمدراء التنفيذيون.
- المحللون التجاريون وخبراء البيانات.
- المستشارون الاستراتيجيون في مجال المبيعات.
- المسؤولون عن استراتيجيات التحول الرقمي.
- الحديثة المهتمون بتحسين أداء المبيعات باستخدام التقنيات

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
- الخدمات المالية والاستثمارية.
- الصناعات التحويلية والتصنيع.
- الرعاية الصحية والمستحضرات الدوائية.
- الاستشارات وخدمات الأعمال.
- التعليم والتدريب.
- التسويق الرقمي والإعلان.
- التجارة الإلكترونية والبيع بالتجزئة للشركات.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة المبيعات.
- إدارة التسويق.
- تطوير الأعمال.
- التحليلات والذكاء الاصطناعي.
- العمليات التشغيلية.
- استراتيجيات الأعمال.
- تكنولوجيا المعلومات.

أهداف الدورة التدريبية:

- أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد
- الاصطناعي. فهم عميق لمفاهيم مبيعات B2B وتطبيقات الذكاء
- الذكاء الاصطناعي. القدرة على تحديد الفرص البيعية باستخدام أدوات
- تحليل بيانات العملاء لتعزيز استراتيجيات البيع.
- عمليات المبيعات. تطوير خطط عمل فعالة لدمج الذكاء الاصطناعي في
- بالذكاء الاصطناعي. تحسين تجربة العميل من خلال الحلول المدعومة
- استخدام أدوات الأتمتة لزيادة كفاءة فرق المبيعات.
- الاصطناعي. قياس وتحليل أداء حملات المبيعات المدعومة بالذكاء
- الرقمية. تطوير مهارات التفاوض المتقدمة في بيئة المبيعات

منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة للمشاركين. التدريبية منهجية متكاملة تجمع بين النظرية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة B2B وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، مدعوماً تقدم الدورة محتوى نظرياً معمقاً يغطي أحدث مفاهيم والتطبيق العملي لضمان إثري عملية التعلم. الجلسات التفاعلية على النقاش المفتوح وتبادل بدراست حالة واقعية من مختلف الصناعات. تُشجع مبيعات أدوات وتقنيات الذكاء الاصطناعي في يتضمن البرنامج ورش عمل تطبيقية تُمكن المتدربين الخبرات بين المشاركين، مما من والتنبؤ بالاحتياجات، وأتمتة عمليات التواصل. كما سيناريوهات مبيعات حقيقية، مثل تحليل سلوك العملاء، من استخدام استراتيجيات مبتكرة باستخدام المنهجية، حيث يتعاون المشاركون على حل تحديات تُعدّ مهام العمل الجماعي جزءاً أساسياً وفردية لضمان تطور المهارات بشكل فعال. تهدف الذكاء الاصطناعي. يُقدم المدربون تغذية راجعة مبيعات معقدة، وتطوير فهم المفاهيم، بل في تطبيقها العملي لتحقيق نتائج هذه المنهجية إلى بناء قدرات المشاركين ليس فقط في مستمرة ملموسة في بيئة الأعمال التنافسية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الاصطناعي الوحدة الأولى: أساسيات مبيعات B2B والذكاء



- مفهوم مبيعات B2B والفرق بينها وبين B2C
- أهمية التحول الرقمي في مبيعات B2B
- مقدمة في الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته
- دور تعلم الآلة في تحليل بيانات العملاء
- التعلم العميق وتحسين استراتيجيات البيع
- التحديات والفرص في دمج الذكاء الاصطناعي
- أخلاقيات استخدام الذكاء الاصطناعي في المبيعات

بالذكاء الاصطناعي الوحدة الثانية: تحليل بيانات العملاء والتنبؤ

- جمع وتنظيم بيانات العملاء في بيئة B2B
- أدوات وتقنيات تحليل البيانات بالذكاء الاصطناعي
- بناء نماذج التنبؤ بسلوك العملاء واحتياجاتهم
- تحديد العملاء المحتملين ذوي القيمة العالية
- استخدام البيانات لتحسين استراتيجيات الاستهداف
- تخصيص العروض بناءً على تحليل البيانات
- تقييم فعالية التحليلات التنبؤية في المبيعات

الاصطناعي الوحدة الثالثة: أتمتة عمليات المبيعات بالذكاء

- أتمتة التواصل مع العملاء المحتملين
- الروبوتات الدردشة ومساعد المبيعات الافتراضيين
- بالذكاء الاصطناعي أتمتة إدارة علاقات العملاء (CRM) المدعومة
- تحسين سير العمل وأتمتة المهام المتكررة
- استخدام الذكاء الاصطناعي في جدولة الاجتماعات
- توليد تقارير الأداء آلياً
- أتمتة عمليات ما بعد البيع والدعم



بالذكاء الاصطناعي الوحدة الرابعة: تعزيز تجربة العميل والتخصيص

- بناء رحلة عميل مُخصصة بالذكاء الاصطناعي^١
- الاصطناعي^١ توصيات المنتجات والخدمات المدعومة بالذكاء
- الاستجابة الفورية لاحتياجات العملاء^١
- تحسين دعم العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي^١
- جمع الملاحظات وتحليلها لتحسين التجربة^١
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء^١
- الابتكار في تقديم الخدمات بعد البيع^١

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وتقييم الأداء

- تطوير استراتيجيات مبيعات B2B متكاملة^١
- الاصطناعي^١ قياس عائد الاستثمار (ROI) لاستثمارات الذكاء
- التعلم المستمر وتحسين النماذج الذكية^١
- بناء فريق مبيعات مدرب على الذكاء الاصطناعي^١
- التحديات المستقبلية والفرص في مبيعات B2B^١
- الابتكار المستمر في أدوات الذكاء الاصطناعي^١
- وضع خطة عمل متكاملة لتطبيق ما تم تعلمه^١

الأسئلة المتكررة^١:

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

لا توجد شروط مسبقة^١

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:

الأمثلة الشاملة؟ القيمة المضافة التي يقدمها مندوب المبيعات البشري كيف يمكن للذكاء الاصطناعي أن يغير من تعريف في عصر

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

والرؤى الأكاديمية وعملية لدمج الذكاء الاصطناعي في مبيعات B2B، مع تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية شاملة إلى تحليل أمثلة عملية ودراسات حالة العميقة. لا تكتفي الدورة بتقديم المفاهيم النظرية، التركيز على التطبيقات الواقعية الذكاء الاصطناعي لتحقيق نمو غير مسبوق. نركز على تمكين حقيقية تُظهر كيف يمكن للشركات استخدام الذكاء بل تتجاوزها الفرص غير المستغلة، الاصطناعي، بل "كيف" يمكنهم توظيفه بفعالية لتحسين المشاركين من فهم ليس فقط "ماذا" يفعل وتُشجع على التفكير النقدي في تحديات وفرص وتعزيز تجربة العملاء. تُقدم الدورة أدوات تحليلية أداء فرق المبيعات، وتحديد السوق المتغيرة بل عن بناء عقلية استراتيجية قادرة على الابتكار التحول الرقمي. إنها ليست مجرد دورة عن الأدوات، متقدمة، والتكيف مع متطلبات