



العملاء الدورة التدريبية: الذكاء الاصطناعي في المبيعات - المحتملين استراتيجيات متقدمة لتحليل البيانات وتوليد

Ref: #SAL6963



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة





الذين يسعون إلى تسخير نقطة تحول حقيقية في BIG BEN Training Center تُعد هذه الدورة التدريبية الشاملة التي يقدمها عالم يتسارع فيه التطور التكنولوجي، قوة الذكاء الاصطناعي لتحقيق أقصى درجات الكفاءة للمتخصصين في مجال المبيعات عميقة حول عمليات المبيعات أمراً لا غنى عنه. تقدم هذه أصبح فهم كيفية دمج أدوات الذكاء الاصطناعي في والفعالية. في وتوقع احتياجاتهم المستقبلية، مما كيفية استخدام تحليل البيانات الضخمة لتحسين فهم الدورة، المصممة بعناية فائقة، رؤى توليد العملاء استهدافاً ونجاحاً. سنتناول فيها تطبيق خوارزميات يمكن فرق المبيعات من بناء استراتيجيات أكثر سلوك العملاء التنبؤية لتحديد الفرص البيعية الواعدة. تهدف المحتملين وتصنيفهم، وكيفية استخدام النمذجة التعلم الآلي لتحسين عملية من جمع البيانات وتحليلها وصولاً لتصميم وتنفيذ حملات مبيعات مدعومة بالذكاء الدورة إلى تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة التي توضح اهتماماً خاصاً للجوانب العملية، BIG BEN Training Center إلى اتخاذ قرارات بيع مستنيرة. يولي BIG BEN الاصطناعي، بدءاً لكيفية الاستفادة من الذكاء كيفية تطبيق المفاهيم النظرية. تُعزز هذه الدورة مع التركيز على دراسات الحالة الواقعية جامعة الاعتبار رؤى الباحثين الرواد في هذا المجال مثل الاصطناعي في تحقيق ميزة تنافسية، مع الأخذ في فهم المشاركين مختلف الصناعات. يهدف BIG BEN ستانفورد، الذي يؤكد على أهمية التطبيق العملي البروفيسور أندرو نغ (Andrew Ng) من Training للذكاء الاصطناعي في



البيانات. ستُغطي الدورة تطبيقات من الأساليب التقليدية إلى نماذج مبيعات أكثر إلى تمكين المتدربين من الانتقال من Center الذكاء الاصطناعي في المبيعات من الألف إلى الياء. تطورا تعتمد على



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديرو المبيعات.
- متخصصو تحليل البيانات في فرق المبيعات.
- مطورو الأعمال.
- مسؤولو التسويق الرقمي.
- المحللون الاستراتيجيون.
- رواد الأعمال.
- مديرو المنتجات.
- محللو السوق.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- الخدمات المالية والبنوك.
- التجارة الإلكترونية والتجزئة.
- الاتصالات.
- الرعاية الصحية والصيدلانية.
- الاستشارات الإدارية.
- القطاع الحكومي والهيئات التابعة له.
- التصنيع.
- الضيافة والسياحة.
- العقارات.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة المبيعات.
- التحليل والذكاء التجاري.
- تطوير الأعمال.
- التسويق.
- العمليات.
- إدارة علاقات العملاء.
- البحث والتطوير.
- الاستراتيجية.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- المبيعات، فهم أساسيات الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته في
- العملاء، تحليل مجموعات البيانات الكبيرة لتحديد أنماط سلوك
- بناء نماذج تنبؤية للعملاء المحتملين.
- الاصطناعي، تحسين استراتيجيات التسعير باستخدام الذكاء
- تخصيص تجربة العملاء بناءً على تحليلات البيانات.
- الاصطناعي، قياس أداء حملات المبيعات المدعومة بالذكاء
- أدوات الذكاء الاصطناعي، تحديد العملاء المحتملين الأكثر قيمة باستخدام
- صياغة رسائل مبيعات شخصية وفعالة.
- تحليل اتجاهات السوق وتوقع التغيرات المستقبلية.
- الاصطناعي، تحسين إدارة خط الأنابيب للمبيعات باستخدام الذكاء

منهجية الدورة التدريبية:



والتطبيقات على منهجية تفاعلية وشاملة، تجمع Training Center هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN المعقدة وتطبيقها بفعالية في بيئات العمل العملية المباشرة، لضمان استيعاب المشاركين بين المحاضرات النظرية المتعمقة التي متنوعة لتوضيح كيفية استخدام الذكاء الاصطناعي في الحقيقة. سنستخدم دراسات حالة واقعية من صناعات للمفاهيم ورش عمل تطبيقية تهدف إلى توضيح تحليل البيانات وتوليد العملاء. سيتم تشجيع حل تحديات المبيعات، مع التركيز على الأمثلة بالذكاء الاصطناعي. كما ستضمن الدورة بناء مهارات المشاركين في تطوير استراتيجيات مبيعات العمل الجماعي من خلال المهام الأسئلة ومناقشة التحديات التي يواجهونها في عملهم جلسات تفاعلية مكثفة حيث يمكن للمشاركين طرح مدعومة محفزة Training Center والتمارين لضمان فهم عميق للمادة. يلتزم BIG BEN اليومي. سيتم توفير تغذية راجعة مستمرة على الأدوات والمعرفة اللازمة لتطبيق الذكاء على الابتكار والتفكير النقدي، مما يمكن المشاركين تشجيع بتقديم بيئة تعليمية الاصطناعي بنجاح في استراتيجيات المبيعات لديهم. من اكتساب

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

البيانات في المبيعات الوحدة الأولى: أساسيات الذكاء الاصطناعي وتحليل



- مقدمة إلى الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي.
- دور البيانات الضخمة في تحول المبيعات.
- مفاهيم جمع البيانات وتنظيمها وتنظيمها للمبيعات.
- المبيعات: تحليل البيانات الوصفية والتشخيصية في سياق
- بيانات العملاء: أخلاقيات استخدام الذكاء الاصطناعي في التعامل مع
- أدوات وتقنيات تصور البيانات للمبيعات.
- لتحديد الأنماط: دراسة حالة: تحليل بيانات المبيعات التاريخية

المحتملين الوحدة الثانية: بناء نماذج التنبؤ وتحديد العملاء

- التعلم الآلي للتنبؤ بسلوك العملاء.
- الاصطناعي: تصنيف العملاء المحتملين باستخدام خوارزميات الذكاء
- تقييم العملاء المحتملين وتحديد أولوياتهم.
- تحسين معدلات التحويل من خلال التنبؤ.
- المستهدفة: تطبيق النماذج التنبؤية في حملات المبيعات
- أدوات الذكاء الاصطناعي لتوليد العملاء المحتملين.
- ذوي القيمة العالية: دراسة حالة: استخدام التعلم الآلي لتوقع العملاء

استراتيجيات التسعير الوحدة الثالثة: تخصيص تجربة العملاء وتحسين

- الذكاء الاصطناعي لتخصيص رحلة العميل.
- الاصطناعي: التسعير الديناميكي باستخدام خوارزميات الذكاء
- العملاء: تحسين عروض المنتجات والخدمات بناءً على بيانات
- الاصطناعي: بناء برامج ولاء العملاء المدعومة بالذكاء
- أتمتة التواصل مع العملاء عبر الذكاء الاصطناعي.
- الاصطناعي: تجارب العملاء متعددة القنوات المدعومة بالذكاء
- دراسة حالة: تخصيص عروض المبيعات لزيادة التفاعل.



البيعية بالذكاء الاصطناعي الوحدة الرابعة: تحليل الأداء وتحسين العمليات

- المدعومة بالذكاء الاصطناعي مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في المبيعات
- تحليل أداء فريق المبيعات باستخدام البيانات
- الاصطناعي تحسين إدارة خط أنابيب المبيعات بواسطة الذكاء
- أتمتة المهام الروتينية لفرق المبيعات
- العملاء (CRM) دمج أنظمة الذكاء الاصطناعي مع أدوات إدارة علاقات
- تحليل المخاطر والفرص في دورة المبيعات
- التحليلات التنبؤية دراسة حالة: تحسين كفاءة فريق المبيعات من خلال

للذكاء الاصطناعي في المبيعات الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وتطبيقات

مستقبلية

- البيعية الذكاء الاصطناعي التوليدي في صياغة المحتوى
- الروبوتات والمحادثات الذكية في دعم المبيعات
- الاصطناعي للمبيعات أمن البيانات والخصوصية في تطبيقات الذكاء
- تحديات وقيود تطبيق الذكاء الاصطناعي في المبيعات
- وتأثيرها على المبيعات الابتكارات المستقبلية في الذكاء الاصطناعي
- الاصطناعي بناء استراتيجية مبيعات متكاملة مدعومة بالذكاء
- مستقبل الذكاء الاصطناعي في قطاع المبيعات

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 ٢٠-٢٥ 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:

البيع الشخصي" في عصر تتزايد فيه أتمتة العمليات؟" كيف يمكن للذكاء الاصطناعي أن يعيد تعريف مفهوم

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



لتقديم رؤى عملية قابلة الجانب التطبيقي للذكاء الاصطناعي في المبيعات، تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العميق على إلى معلومات قيمة تدعم اتخاذ القرار البيعي، للتطبيق الفوري. نحن نركز على كيفية تحويل البيانات متجاوزة المفاهيم النظرية الأدوات، بل نُركز على ووصولاً إلى تخصيص رسائل المبيعات بدقة فائقة. لا بدءاً من تحديد العملاء المحتملين الأكثر ربحية الختام نقدم التعلم الآلي، مما يمكن المشاركين من تكييف بناء فهم عميق للمبادئ الكامنة وراء خوارزميات تقتصر الدورة على تعليم في مواجهة تحديات أمثلة واقعية ودراسات حالة من صناعات متنوعة توضح استراتيجياتهم مع التحديات المتغيرة للسوق. بتغطيته الشاملة لمرحلة دورة المبيعات اليومية وتحقيق نتائج ملموسة. يتميز كيفية استخدام الذكاء الاصطناعي المدعومة بالخبرة الاصطناعي بسلسلة في كل مرحلة. نحن نركز على أكملها، مع التركيز على كيفية دمج الذكاء المحتوى للتطبيق لتحقيق أهدافهم البيعية العملية، مما يضمن حصول المشاركين على معرفة متينة المنهجية الأكاديمية القوية وقابلة