



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

| نموذج المحتوى التدريبي | | | |
|--------------------------|--|----------------------------|--|
| نموذج جودة ومخاطر | رقم الإصدار: ٢/٢ | الصفحة: 3/1 | |
| العنوان باللغة العربية: | استراتيجيات البيع وإدارة حسابات العملاء باستخدام تطبيقات الذكاء الاصطناعي. | العنوان باللغة الإنجليزية: | Selling Strategies and Managing Clients Accounts by AI |
| عدد الساعات التدريبية: | (١٢) ساعة تدريبية | | |
| الساعة: | من الساعة ١٠:٠٠ صباحاً وحتى الساعة ٢:٠٠ ظهراً. من الساعة ٤:٠٠ عصرًا وحتى الساعة ٨:٠٠ مساءً. | | |
| أيام البرنامج التدريبي: | الأثنين والثلاثاء والاربعاء. | | |
| تاريخ البرنامج التدريبي: | ٢٣-٢٤/٩/٢٥ | | |
| قاعة / مختبر: | قاعا ومختبرات أكاديمية غرفة تجارة عمان. | | |
| الرسوم المقررة: | لأعضاء الغرفة (٥٠) دينار. لغير الأعضاء (٧٥) دينار. | | |
| خصم المجموعات: | خصم بنسبة ١٠٪ على رسوم المشارك الواحد إبتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب إثنين من موظفيها وبحد أقصى أربعة موظفين. خصم بنسبة ١٥٪ على رسوم المشارك الواحد إبتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب أكثر من أربعة من موظفيها. | | |
| الأهداف: | <p><u>ستتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• اتقان تقنيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات.• فهم مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات.• تطبيق برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي في أتمتة المبيعات.• توليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي.• اجراء تحليلات الذكاء الاصطناعي في توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية.• التعرف على تجارب مبيعات شخصية باستخدام الذكاء الاصطناعي.• إدارة علاقات العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي.• رسم استراتيجيات المبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي. | | |



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

| نموذج المحتوى التدريبي | | |
|------------------------|------------------|-------------|
| نموذج جودة ومخاطر | رقم الإصدار: ٢/٢ | الصفحة: 3/2 |

| المحتويات: |
|---|
| <p>١. <u>مقدمة في الذكاء الاصطناعي في المبيعات:</u></p> <ul style="list-style-type: none">الموضوع الأول: فهم ما هو الذكاء الاصطناعي ومستقبله في المبيعاتالموضوع الثاني: الذكاء الاصطناعي في المبيعات: أمثلة واقعية على الذكاء الاصطناعيالمراجعة: تطبيقات و مناقشة عن مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات |
| <p>٢. <u>إدارة العلاقات مع العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي:</u></p> <ul style="list-style-type: none">الموضوع الأول: كيف يحول الذكاء الاصطناعي إدارة العلاقات مع العملاءالموضوع الثاني: دراسة حالة: استراتيجيات المبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعيالمراجعة: تطبيقات و مناقشة إدارة العلاقات مع العملاء المدفوعة بالذكاء الاصطناعي |
| <p>٣. <u>توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية</u></p> <ul style="list-style-type: none">الموضوع الأول: توقعات المبيعات مع تحليلات الذكاء الاصطناعي في المبيعاتالموضوع الثاني: غوص عميق: التحليلات التنبؤية في المبيعاتالمراجعة: تطبيقات و مناقشة توقعات المبيعات والتحليلات التنبؤية |
| <p>٤. <u>أتمتة المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي</u></p> <ul style="list-style-type: none">الموضوع الأول: فهم أتمتة المبيعات بالذكاء الاصطناعيالموضوع الثاني: تخصيص تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعيالمراجعة: تطبيقات و مناقشة تجارب المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي |
| <p>٥. <u>الذكاء الاصطناعي في المبيعات: الطريق إلى الأمام</u></p> <ul style="list-style-type: none">الموضوع الأول: استكشاف برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي للمبيعاتالموضوع الثاني: مستقبل الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأعمالالمراجعة: مناقشة إمكانيات الذكاء الاصطناعي في المبيعات والأعمال |



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

| نموذج المحتوى التدريبي | | |
|------------------------|----------------------------------|---|
| الصفحة: 3/3 | رقم الإصدار: ٢/٢ | نموذج جودة ومخاطر |
| | | <ul style="list-style-type: none">▪ مديرو المبيعات.▪ أخصائيو التسويق والمبيعات.▪ المتخصصون في إدارة حسابات العملاء.▪ رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.▪ المهنيون في مجال التكنولوجيا وتحليل البيانات.▪ طلاب الجامعات والخريجون الجدد.▪ تستهدف الدورة أيضاً أي شخص مهتم بتطوير مهاراته في هذا المجال باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لتحقيق نتائج أفضل في المبيعات وإدارة علاقات العملاء. |
| | اللغة العربية واللغة الانجليزية. | لغة التدريب: |
| | | عدد المتدربين: |