



High Point Center is a leading educational institution in Dubai, UAE, offering a wide range of courses and programs in various fields.



أفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي Course

أتلانتس ذا بالم	الفندق :	دبي	المدينة :
2026-12-25	تاريخ النهاية :	2026-12-21	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	الفترة :



فكرة الدورة التدريبية

يتغير العالم وتتغير بيئه المحيطات بسرعة أيضًا، فنحتاج إلى تحديد طرق جديدة وتطويرها وإنجازها، لذك تكون على استعداد لمواجهة محيطات تميز بالتعقيد والدورات الطويلة والارتفاع في الطلب. إن إدارة الحساب الرئيسي منهجه لتطوير علاقة طويلة الأمد مع العملاء المهمين استراتيجيًا، لتحسين القيمة وتحقيق أهداف مفيدة متبادلة، إذ يمثل هؤلاء العملاء جمًّا كبيرًا من الأعمال التجارية والأرباح، فلذلك يحتاجون إلى الاهتمام والجهد والوقت والموارد للنمو والاحتفاظ بهم.

من خلال الدورة التدريبية في أفضل الممارسات في إدارة الحسابات الرئيسية، سيكون لديك فهم أفضل للأحدث الأفكار في استراتيجية الحساب الرئيسي، وعلاقة العملاء، وتقسيم العملاء للشركات والأفراد الراغبين في إحداث فرق في هذا العالم التنافسي سريع التغير.

أهداف الدورة التدريبية

مع نهاية الدورة التدريبية في، ستتعلم ما يلي:

- اكتساب أحدث المعارف والأدوات لإنشاء عملية إدارة الحساب الرئيسي الفعالة.
- اكتساب فهم استراتيجي في كيفية تركيز وقتك واهتمامك بطريقة مناسبة في تطوير الحسابات الرئيسية.
- اكتساب مهارات تعاونية محسنة مع العملاء الرئيسيين.
- تنفيذ العملية الإجمالية لإدارة الحساب الرئيسي
- تصنيف جميع العملاء وفقًا لنوعي مثبت ووضع استراتيجيات وتقنيات مناسبة للجميع
- تركيز الموارد والوقت والاهتمام بفاعلية في تطوير الحسابات الرئيسية
- إظهار القدرة والثقة في إدارة الحسابات الرئيسية
- شرح كيفية تطوير مسارات الحساب للنمو في المستقبل
- التواصل بفاعلية أكبر مع العملاء الرئيسيين
- تطوير علاقات طويلة الأمد متبادلة المنفعة

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- متخصصي تطوير الأعمال التجارية الجدد
- مديرى الحسابات الرئيسية، ومديرى الحسابات العالمية، ومديرى الحسابات الاستراتيجية، ومديرى الحسابات المهمة
- أعضاء فريق دعم الحساب الرئيسي

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com



HIGH POINT CENTER

- كبار موظفي المبيعات ومديري الحسابات المهتمين بإدارة الحساب الرئيسي
- مديري المبيعات والمديرين الذين يعتزمون تنفيذ استراتيجية إدارة الحساب الرئيسية داخل مؤسستهم
- مجلس إدارة التسويق ومديري التسويق
- مجلس إدارة المبيعات ومديري المبيعات
- الآخرين المشاركين بانتظام في الحسابات الرئيسية ويتضمنون المديرين المباشرين وأعضاء فريق العطاءات وموظفي التسويق والتكنولوجيا

منهجية الدورة

على مستوى عالمي، بدءاً من فهم العميل واستراتيجيات العلاقات، (KAM) ترتكز الدورة على تطوير استراتيجيات إدارة الحسابات الرئيسية مروراً باختيار الحسابات الرئيسية وتصنيفها، وفهم عمليات صنع القرار واحتياجات العملاء لبناء عروض قيمة مقنعة. تتناول الدورة قيادة فرق إدارة الحسابات الرئيسية، مع التركيز على كفاءات مديرى الحسابات، مهارات الاتصال والإقناع، والبيع الاستشاري. كما تشمل الدورة العملية، بما في ذلك بناء الثقة، استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، تحصيص الموارد، تحديد أهداف الحساب، KAM تنفيذ أهداف الحساب، وإعداد خطط إدارة الحسابات الرئيسية، مع التركيز على وجهة نظر العميل وفن التفاوض لضمان علاقات استراتيجية طويلة الأجل.

محاور الدورة

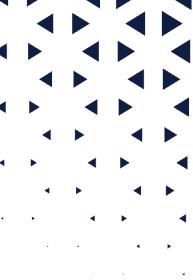
اليوم الأول:

استراتيجية الحساب الرئيسية وفهم العميل

- إدارة الحساب الرئيسي من الطراز العالمي (KAM)
- نموذج تطوير العلاقات (RDM)
- إدارة محفظة الحساب الرئيسية
- فهم عالم العميل

استراتيجيات إدارة الحساب الرئيسي KAM وتحطيط وعروض القيمة

- تطوير استراتيجيات إدارة الحساب الرئيسي KAM
- تحطيط العلاقة
- انطلاق عروض القيمة



اليوم الثاني:

اختيار الحسابات الرئيسية

- ليست كلها حسابات رئيسية
- ماذا نفعل بالحسابات الأخرى؟
- ما عدد الحسابات الرئيسية التي يجب أن نمتلكها؟
- لا يتعلّق الأمر بمن هو الحساب الرئيسي، إنه يتعلّق باعتقادهم أنك مورد رئيسي؟
- تصنّيف عملية حساباتنا
- تصنّيف ممارسة حساباتنا

اليوم الثالث:

فهم حساباتنا الرئيسية، وكيف تعمل وماذا تريد فعلًا

- تجزئة الحساب
- فهم عملية صنع القرار للعميل
- فهم ما يدفع العميل
- كيفية بناء عروض قيمة مقنعة لكل نوع
- فهم السياسة الداخلية للعميل وكيفية تسخيرها
- فهم البيئة الكلية وكيف تؤثر على كل عميل
- كيف تكون مقنعاً
- كيفية تطوير عروض العملاء المقنعة

اليوم الرابع:

قيادة فريق إدارة الحسابات الرئيسية (KAM) وقيادة أنفسنا

- كفاءات وخصائص مديرى الحسابات الرئيسية الكبرى
- المهارات المطلوبة لإدارة الحسابات الرئيسية والعالمية
- توظيف مديرى الحسابات الرئيسية الكبار
- أنواع الشخصية لمديرى الحسابات الرئيسية الكبار
- تدريب وتوجيه مديرى الحسابات الرئيسية
- مهارات الاتصال والإقناع للحسابات الرئيسية
- مهارات البيع الاستشارية

اليوم الخامس:

فرق إدارة الحسابات الرئيسية KAM، وجهة نظر العميل والتفاوض



+971 50 360 6133



UAE - Dubai



info@highpointtc.com



www.Highpointtc.com



HIGH POINT CENTER

- خطة إدارة الحساب الرئيسي KAM والآراء

- مدير الحساب الرئيسي وفرق KAM الفعالة

- تمرين فرق إدارة الحساب الرئيسي KAM الفعال

- وجهة نظر المشتري

- التفاوض مع الحسابات الرئيسية

تنفيذ استراتيجية إدارة حسابك الرئيسي (KAM)

- بناء الثقة

- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في كل قسم

- توفير الموارد لإدارة الحسابات الرئيسية (KAM)

- إعداد هدف الحساب

- وضع خطة إدارة الحساب الرئيسي (KAM) معاً

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريسي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هي بoinet رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com