



Course أفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي

أتلانتس ذا بالم

2026-12-25

\$ 3950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

دبي

2026-12-21

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

يتغير العالم وتتغير بيئة المبيعات بسرعة أيضًا، فنحتاج إلى تحديد طرق جديدة وتطويرها وإنجازها، لنكون على استعداد لمواجهة مبيعات تتميز بالتعقيد والدورات الطويلة والارتفاع في الطلب. إن إدارة الحساب الرئيسي منهج لتطوير علاقة طويلة الأمد مع العملاء المهمين استراتيجيًا، لتحسين القيمة وتحقيق أهداف مفيدة متبادلة، إذ يمثل هؤلاء العملاء حجمًا 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 لأحدث الأفكار في استراتيجية الحساب الرئيسي، وعلاقات 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 لنهج نوعي مثبت ووضع استراتيجيات وتكتيكات 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
- مديري الحسابات الرئيسية، ومديري الحسابات العالمية، ومديري الحسابات الاستراتيجية، ومديري الحسابات المهمة
- أعضاء فريق دعم الحساب الرئيسي

- 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 والتقنيين

منهجية الدورة

على مستوى عالمي، بدءًا من فهم العميل واستراتيجيات العلاقات، (KAM) تركّز الدورة على تطوير استراتيجيات إدارة الحسابات الرئيسية مرورًا 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 مديري الحسابات، مهارات الاتصال والإقناع، والبيع الاستشاري. كما تشمل الدورة العملية، بما في ذلك بناء الثقة، استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، تخصيص الموارد، تحديد أهداف الحساب، KAM تنفيذ استراتيجيات وإعداد خطط إدارة الحسابات الرئيسية، مع التركيز على وجهة نظر العميل وفن التفاوض لضمان علاقات استراتيجية طويلة الأمد.

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 وتخطيط وعروض القيمة

- تطوير استراتيجيات إدارة الحساب الرئيسي KAM
- تخطيط 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 يتعلق الأمر بمن هو الحساب الرئيسي، إنه يتعلق باعتقادهم أنك مورد رئيسي؟
- تصنيف عملية حساباتنا
- تصنيف 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 مقنعا
- كيفية تطوير عروض العملاء المقنعة

اليوم الرابع:

قيادة فريق إدارة الحسابات الرئيسية (KAM) وقيادة أنفسنا

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

اليوم الخامس:

فرق إدارة الحسابات الرئيسية KAM، وجهة نظر العميل والتفاوض

- 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) معًا

الشهادات المُعتمدة

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