"إدارة الحسابات وتطوير الأعمال: دليل شامل"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2 - 187

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- إتقان مبادئ إدارة الحسابات الرئيسية المتقدمة.
- تطوير خطط حسابات استراتيجية لتعزيز نمو الأعمال.
- تعزيز استراتيجيات إدارة العلاقات مع العملاء والاحتفاظ بهم.
- تنفيذ تقنيات فعالة لتطوير الأعمال.
- الاستفادة من البيانات والتحليلات لاتخاذ قرارات مستنيرة.

الجمهور

تستهدف هذه الدورة:

- مديري الحسابات الرئيسية والتنفيذيين.
- المتخصصين في تطوير الأعمال.
- مديري المبيعات وقادة الفرق.
- المتخصصين في التسويق المشاركين في إدارة الحسابات.
- أي فرد يسعى لتعزيز مهاراته في إدارة الحسابات الرئيسية.

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التعليمي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم الكامل والاستيعاب. بما في ذلك:

- محاضرات تفاعلية ومناقشات.
- دراسات حالة واقعية وأمثلة.
- مشاريع جماعية وتمارين تعاونية.
- تدريب عملي باستخدام أدوات إدارة الحسابات.

الملخص

سيزود هذا البرنامج الشامل المشاركين بالمهارات والمعرفة المتقدمة اللازمة لإدارة الحسابات الرئيسية وتطوير الأعمال بشكل فعال. يركز البرنامج على الجوانب الاستراتيجية والتشغيلية ويغطي إدارة علاقات العملاء، والتخطيط الاستراتيجي للحسابات، وتقنيات تطوير الأعمال. من خلال جلسات تفاعلية ودراسات حالة عملية، سيتعلم المشاركون كيفية تعزيز

الاحتفاظ بالعملاء، وتطوير الشراكات الاستراتيجية، وتحفيز نمو الأعمال.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Key Account Management

- Overview of key account management
- Roles and responsibilities of a key account manager
- The strategic importance of key accounts

Section 2: Strategic Account Planning

- Developing strategic account plans
- Setting objectives and key performance indicators (KPIs)
- Analysing and segmenting key accounts

Section 3: Client Relationship Management

- Building and maintaining strong client relationships
- Techniques for client retention and loyalty
- Handling client feedback and resolving issues

Section 4: Business Development Techniques

- Identifying and pursuing new business opportunities
- Cross-selling and up-selling strategies
- Leveraging partnerships for business growth

Section 5: Data-Driven Decision Making

- Using data and analytics in account management
- Tools for tracking and measuring account performance

- Implementing data-driven strategies

Section 6: Negotiation and Closing Deals

- Effective negotiation techniques
- Preparing and presenting proposals
- Closing deals and contract management

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993. وISO 21001 وISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD)، المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

الإدارة والسكرتارية, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة

HOLISTIQUE TRAINING

TOP BUSINESS PROCESS MANAGEMENT CERTIFICATIONS FOR 2024

Top Business Process Management Certifications for 2024

Learning Business Process Management (BPM) enhances organizational efficiency and effectiveness. The top certifications for 2024 include CBPP, CBPL, Six Sigma Green Belt, CLSSBB, CBPA, BPM-P, BPM and Improvement, eTOM, CBPMC, and In-Depth Business Management Professional Training. These courses cover strategic skills, communication, and .portfolio management