BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة الحسابات الرئيسية

3 – 7 مايو 2027

بوسطن (امريكا)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

إدارة الحسابات الرئيسية

المرجع: 3075_288915 **التاريخ:** 3 – 7 مايو 2027 **المكان:** بوسطن (امريكا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

في عالم الأعمال المتغير بسرعة، يُعتبر إدارة الحسابات الرئيسية Key Account Management - KAM من أبرز المجالات التي تساهم في تعزيز العلاقة بين الشركات والعملاء الرئيسيين. يُعدّ دورة تدريبية في إدارة الحسابات الرئيسية KAM فرصة ثمينة لكل من يسعى إلى تطوير مهاراته في هذا المجال الاستراتيجي. تقدم هذه الدورة دورة تدريبية معتمدة في إدارة الحسابات الرئيسية Certificate KAM، التي تهدف إلى تحويل المشاركين إلى مستشارين تجاريين ذو قدرة عالية على توليد الأرباح، مع بناء علاقات مستدامة وفعالة مع الحسابات الرئيسية التي تعتمد عليها الشركات لتحقيق النجاح المستدام.

من خلال هذه الدورة، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة لإدارة الحسابات الرئيسية باحترافية، والتعامل مع العملاء الاستراتيجيين بطريقة تزيد من الربحية مع تقليل الوقت والتكاليف. سيتعرفون أيضاً على أفضل الممارسات في إعداد الاستراتيجيات لإدارة الحسابات الرئيسية وكيفية تطبيق تقنيات متقدمة مثل KAM Sutra لضمان أقصى استفادة من العلاقات التجارية طويلة الأمد.

أهداف الدورة

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تحقيق عدة أهداف رئيسية، من بينها:

- فهم دور الحسابات الرئيسية وأهميتها بالنسبة للمؤسسات التجارية وكيفية التعامل معها.
- تحديد وتصنيف الحسابات الرئيسية بناءً على معايير الأرباح والأهمية الاستراتيجية، والتعرف على طرق قياس الجدوى المالية.
- إعداد استراتيجيات إدارة الحسابات الرئيسية التي ترتكز على فهم متعمق للسوق وعلاقات العملاء.
- تطوير كفاءات أساسية في إدارة الحسابات الرئيسية للتعامل مع التحديات المتجددة في السوق.
- تحليل الحسابات الرئيسية واختيارها بناءً على أسس استراتيجية باستخدام نماذج وأدوات تحليلية متقدمة مثل نموذج الحسابات الرئيسة و تحليل SWOT.

UK Traininig
PARTNER

BLACKBIRD FOR TRAINING

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في إدارة الحسابات الرئيسية KAM

- تعريف إدارة الحسابات الرئيسية KAM وأهدافها.
- الفرق بين إدارة الحسابات الاستراتيجية Strategic Account Management و إدارة الحسابات الرئيسية.
- كيفية إدارة الربحية للعملاء من خلال إدارة علاقات العملاء CRM واستخدام التقنيات الرقمية.
- فهم مفهوم الولاء وكيفية حساب تكاليف الاستحواذ وقيمة حياة العميل LTV.

اليوم الثاني: تحليل الحسابات واختيار الحسابات الرئيسية

- أفضل الممارسات في KAM: كيفية تحديد أولويات الحسابات وإجراء التحليل المناسب.
- طرق تحليل الحسابات: من خلال النماذج الفردية، نماذج المحفظة، نماذج اتخاذ القرارات.
- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs التي يتم استخدامها لتأهيل الحسابات.
- حسابات التكلفة، حجم المبيعات عند نقطة التعادل، محاكاة نتائج الأعمال.

اليوم الثالث: تطوير العلاقات مع الحسابات الرئيسية

- نموذج تطوير العلاقات مع الحسابات الرئيسية.
- كيف يمكن إدارة العلاقة عبر مراحل الشراكة المختلفة: من مرحلة ما قبل العلاقة إلى مرحلة الشراكة التآزرية.
- التقنيات الأساسية لبناء الشراكات وكيفية استخدام تقنيات Kam Sutra لتحقيق أقصى قدر من التعاون والربحية.

اليوم الرابع: عملية تخطيط الحسابات الرئيسية KAP

- التخطيط الاستراتيجي للحسابات الرئيسية: تحليل العمل، العملاء، الأعمال السابقة، وتحليل المنافسة.
- كيفية إجراء تحليل SWOT و تحليل TOWS لتحديد الفرص وتطوير استراتيجيات ملائمة.
- تحديد الفرص والنقاط الاستراتيجية لتحسين العلاقة مع الحسابات الرئيسية.

اليوم الخامس: الدور الحاسم لمديري الحسابات الرئيسية

- مسؤوليات مديري الحسابات الرئيسية وتوظيف المهام اليومية لزيادة الإنتاجية وتحقيق الربحية.
- التعرف على الشخصيات المختلفة للعملاء وكيفية التفاعل مع كل شخصية بكفاءة.
- تعزيز مهارات العرض والتقديم الخاصة بمدير الحسابات الرئيسية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- ستتمكن من تعزيز مهاراتك في إدارة الحسابات الرئيسية وتعلم كيفية تحسين العلاقات مع العملاء الرئيسيين وبالتالي زيادة الربحية.
- تعلم استراتيجيات تحديد وتصنيف الحسابات التي تحمل أكبر قيمة لشركتك.
- تحسين كفاءاتك في التخطيط الاستراتيجي، وهو ما سيمكنك من إدارة الحسابات الكبيرة بفعالية وتقليل التكاليف.
- باكتسابك مهارات تخطيط الحسابات الرئيسية وتحليلها، ستكون أكثر قدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية ترتكز على بيانات حقيقية.
- شهادة معتمدة KAM Certificate ستعزز مكانتك في السوق وتجعل منك مرشحاً مثالياً لوظائف إدارة الحسابات الرئيسية المتقدمة.

من خلال حضور هذه الدورة، ستحصل على الأدوات والمهارات اللازمة لتصبح مدير حسابات رئيسية استراتيجي، قادر على قيادة شركتك نحو مزيد من النجاح وبناء علاقات عملاء طويلة الأمد تزيد من ربحيتها وتقلل من المخاطر.

الخاتمة

دورة إدارة الحسابات الرئيسية KAM هي خطوة حاسمة نحو تطوير مهاراتك في هذا المجال الحيوي. من خلال دورات تدريبية متخصصة و شهادات معتمدة، ستكتسب المعرفة اللازمة للتعامل مع الحسابات الرئيسية بفعالية واحتراف. سواء كنت في بداية مسيرتك المهنية أو تسعى لتوسيع مهاراتك كـ مدير حسابات رئيسية، فإن هذه الدورة توفر لك الأدوات والتقنيات الأساسية التي تحتاج إليها لتكون في طليعة ممارسي إدارة الحسابات الرئيسية.

إذا كنت تتطلع إلى تعلم كيفية أن تصبح مدير حسابات رئيسية ناجح و بناء علاقات استراتيجية مع الحسابات الكبيرة، فهذه الدورة هي فرصتك لتحقيق ذلك!