التسويق و المبيعات · MS39

# أفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي

مانشستر · 23 - 27 نوفمبر 2026

| | | | |
|---|---|---|---|
| التاريخ | المدينة | المدة | |
| **23 - 27 نوفمبر 2026** | **مانشستر** | **أسبوع واحد** | |
| الرسوم | الرمز | اللغة | |
| **£5,150 GBP** | **MS39** | **العربية** | |

## المقدمة

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 هذه 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.

### تمنحك هذه الدورة التدريبية إكتساب الآتي:

- إظهار القدرة والثقة في إدارة الحسابات الرئيسية
- تصنيف جميع العملاء وفقًا لنهج نوعي مثبت ووضع استراتيجيات وتكتيكات مناسبة للجميع
- تنفيذ العملية الإجمالية لإدارة الحساب الرئيسي
- التواصل بفاعلية أكبر مع العملاء الرئيسيين
- تركيز الموارد والوقت والاهتمام بفاعلية في تطوير الحسابات الرئيسية

## أهداف الدورة لأفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي

### بعد الانتهاء من هذه الدورة حول أفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي ، سيتمكن المشاركون من:

- اكتساب مهارات تعاونية محسّنة مع العملاء الرئيسيين.
- تطوير علاقات طويلة الأمد متبادلة المنفعة
- اكتساب أحدث المعارف والأدوات لإنشاء عملية إدارة الحساب الرئيسي الفعالة.
- شرح كيفية تطوير مسارات الحساب للنمو في المستقبل
- اكتساب فهم استراتيجي في كيفية تركيز وقتك واهتمامك بطريقة مناسبة في تطوير الحسابات الرئيسية.

## منهجية الدورة لأفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

## تأثير دورة أفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي على المؤسسة

**سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:**

- تحسين علاقات العملاء
- زيادة الربحية والإيرادات
- تعزيز التفاهم والتعاون الداخلي
- تحسين استدامة العلاقات التجارية

## التأثير الشخصي لأفضل الممارسات في إدارة الحساب الرئيسي

**حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية:**

- تعزيز الثقة والعلاقات الشخصية
- تنمية مهارات الاتصال والتفاوض
- تحسين قدرات إدارة الوقت والتنظيم
- تعزيز قدرات القيادة

## الفئات المستهدفة

**هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:**

- مديري المبيعات والمديرين الذين يعتزمون تنفيذ استراتيجية إدارة الحساب الرئيسية داخل مؤسستهم
- مجلس إدارة المبيعات ومديري المبيعات
- متخصصي تطوير الأعمال التجارية الجدد
- كبار موظفي المبيعات ومديري الحسابات المهتمين بإدارة الحساب الرئيسي
- مديري الحسابات الرئيسية، ومديري الحسابات العالمية، ومديري الحسابات الاستراتيجية، ومديري الحسابات المهمة
- مجلس إدارة التسويق ومديري التسويق
- أعضاء فريق دعم الحساب الرئيسي

الآخرين المشاركين بانتظام في الحسابات الرئيسية ويتضمنون المديرين المباشرين وأعضاء فريق العطاءات وموظفي التسويق والتقنيين

## محاور الدورة

### اليوم الأول

- نموذج تطوير العلاقات (RDM)
- فهم عالم العميل
- إدارة محفظة الحساب الرئيسية
- إدارة الحساب الرئيسي من الطراز العالمي (KAM)
- تخطيط العلاقة
- انطلاق عروض القيمة
- تطوير استراتيجيات إدارة الحساب الرئيسي KAM

### اليوم الثاني

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

## اليوم الثالث

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

## اليوم الرابع

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

## اليوم الخامس

- بناء الثقة
- تمرين فرق إدارة الحساب الرئيسي KAM الفعال
- التفاوض مع الحسابات الرئيسية
- مدير الحساب الرئيسي وفرق KAM الفعالة
- وجهة نظر المشتري
- خطة إدارة الحساب الرئيسي KAM والآراء
- توفير الموارد لإدارة الحسابات الرئيسية (KAM)
- وضع خطة إدارة الحساب الرئيسي (KAM) معًا
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في كل قسم
- إعداد هدف الحساب

### سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع

https://www.hplustraining.com/ar/cities/manchester/%D8%A3%D9%81%D8%B6%D9%84-%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D8%A7%D8%B1%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D9%81%D9%8A-%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%B3%D8%A7%D8%A8-%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A6%D9%8A%D8%B3%D9%8A-30553

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14