CINPAA | INTERNATIONAL COOPERATIVE FOR TRAINING & CONSULTING

سينبا | التعاونية الدولية للتدريب والاستشارات



البرنامج التدريبي:

الشهادة المهنية المعتمدة في الذكاء الاصطناعي للتسويق والمبيعات

يُعقد في مدن ومواعيد متعددة

OUR INTERNATIONAL PARTNERS:

ISDE Law Business School High Performance Education
Higher Institute of Law and Business (ISDE)

Professional Development Institute
Professional Development Institute

Universidad Camilo José Cela
Camilo José Cela University

SEK EDUCATION GROUP

ISO 29993:2017 Learning services for non-formal education and training

ISO 9001:2015

الشهادة المهنية المعتمدة في الذكاء الاصطناعي للتسويق والمبيعات

نبذة عن البرنامج:

يمكّن البرنامج الفرق المؤسسية من استخدام الذكاء الاصطناعي لفهم جمهور الخدمات وتصميم عروض ملائمة وتنظيم المتابعة البيعية. ويربط التحليل بصياغة الرسائل وقياس الاستفادة الفعلية، عبر مشروع متكامل يختبر جودة الاستهداف وصدق العرض واحترام موافقة المستفيد.

الأهداف:

إكساب المشاركين مهارات ومعارف وقيم وتوجهات جديدة متعلقة بـ:

أ. تحليل أدلة احتياج الجمهور لبناء تقسيمات تخدم ملاءمة العرض المؤسسي وتطويره.

ب. تطوير عرض قيمة ورسائل تشرح منفعة الخدمة ونطاقها والتزامات تقديمها بوضوح.

ج. تصميم متابعة بيعية تربط الاستفسار والتأهيل والتسليم باحتياجات المستفيد المعلنة.

د. تقييم توصيات الاستهداف والتخصيص وفق الموافقة وحماية البيانات ودقة الوعود المهنية.

هـ. إعداد مشروع تسويق ومبيعات يضم الرسائل ومسار المتابعة ومقاييس الاستفادة وجودة العلاقة.

الفئة المستهدفة:

أ. اختصاصيو التسويق المؤسسي

ب. مسؤولو مبيعات الخدمات

ج. محللو الجمهور

د. مديرو علاقات المستفيدين

هـ. منسقو الحملات المؤسسية

محاور البرنامج:

- **المحور الأول: منطق التسويق والبيع وملاءمة العرض المؤسسي**

أ. ربط النشاط التسويقي باحتياجات موثقة ومنفعة خدمة قابلة للتقديم

ب. التمييز بين جذب الاهتمام وتأهيل فرصة مناسبة للمستفيد

ج. تحديد مكونات عرض يوضح نطاق الخدمة والتزامات المؤسسة

د. فهم امتداد المتابعة البيعية إلى التسليم وجودة العلاقة

- **المحور الثاني: تحليل الجمهور وأدلة الاحتياج ومسار الاستفادة**

أ. استخلاص احتياجات الفئات من استفسارات وبيانات مشاركة مصرح بها

ب. بناء تقسيمات توضح اختلاف المنفعة المطلوبة وحواجز الاستفادة

ج. تحليل مسار الاستفسار والتأهيل للكشف عن معلومات تحتاج استيضاحًا

د. تحديد مؤشرات تقيس جودة الفرص بدل الاكتفاء بحجم التفاعل

- **المحور الثالث: أدوات اختبار الرسائل وتخصيص العرض والمتابعة**

أ. تطوير رسائل قيمة تتناسب مع الاحتياجات المعلنة لكل فئة

ب. اختبار وضوح العرض وشروط الاستفادة والإجراء المقترح على المستفيد

ج. ترتيب فرص المتابعة وفق الملاءمة والاستعداد دون افتراض نية الشراء

د. بناء مسار يربط الاستفسار والتسليم بالمسؤول والالتزام الموثق

- **المحور الرابع: ضوابط الموافقة وصدق الوعود وحماية العلاقة**

أ. فحص موافقة المستفيد على جمع معلوماته واستخدامها للتواصل

ب. مراجعة تخصيص الرسالة لمنع استنتاج احتياجات حساسة غير معلنة

ج. التحقق من أن الوعود تطابق حدود الخدمة وقدرة تقديمها

د. تنظيم متابعة الشكاوى والتعديلات ضمن صلاحيات الاعتماد المؤسسية

• المحور الخامس: المشروع التسويقي وتقييم كفاءة العرض والمتابعة

أ. إعداد حملة ومسار متابعة لخدمة تعليمية تقدمها مؤسسة عامة

ب. عرض تقسيم الجمهور ورسائل القيمة وأدلة ملاءمتها للاحتياج

ج. تصميم مقاييس تجمع الاستفادة وجودة التسليم ورضا المستفيد

د. إعداد خطة تحسين تستند إلى اختبار الرسائل وملاحظات العلاقة

هـ. تقييم ختامي يختبر صدق العرض وملاءمته وصلاحية خطة القياس

مخرجات الدورة:

أ. إظهار كفاءة تحليل جمهور خدمة مؤسسية وصياغة عرض يستجيب لاحتياجه المثبت.

ب. تصميم مسار تسويق ومتابعة بيعية يربط الرسائل بالتأهيل وتسليم الالتزامات.

ج. قياس الاستفادة وجودة العلاقة مع تطبيق ضوابط الموافقة والاستهداف المسؤول.

أساليب التدريب والشهادات:

تستند برامجنا إلى مبادئ البيداغوجيا الحديثة التي تدمج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، بما يواكب احتياجات المتدربين ومتطلبات بيئة العمل. وتشمل الأساليب المستخدمة:

- **ورش عمل تفاعلية:** تعتمد على تحليل بيانات واقعية، ونقاشات جماعية لتعزيز الفهم التطبيقي.
- **دراسات حالة:** يتم استعراض نماذج من مؤسسات دولية تسلط الضوء على مواقف نجاح وتحديات فعلية.
- **محاكاة واقعية:** يتدرب المشاركون من خلال سيناريوهات مهنية تُحاكي مواقف حقيقية تتطلب اتخاذ القرار وإدارة المواقف.
- **استخدام أدوات وتقنيات متقدمة:** تطبيق عملي على برمجيات وأدوات تدريب حديثة تتماشى مع طبيعة كل مجال تدريبي.

الشهادات:

يحصل المشارك بعد اجتيازه البرنامج بنجاح على شهادة صادرة عن معهد سينبا CINPAA، كمعهد تدريبي مسجل رسميًا في الاتحاد الأوروبي وإسبانيا والمملكة المتحدة.

CINPAA - Cooperative International for Training and Consulting

ويتم تنفيذ البرامج التدريبية في إطار شراكات أكاديمية ومهنية واتفاقيات تعاون ومذكرات تفاهم مع عدد من المؤسسات الأكاديمية والمهنية، من بينها:

- **جامعة كاميلو خوسيه ثيلا (Camilo José Cela University) - إسبانيا**
- **مدرسة القانون والأعمال (ISDE - Law & Business School) - دولياً**
- **معهد التطوير المهني (Professional Development Institute) - بريطانيا**

وتهدف هذه الشراكات إلى تبادل الخبرات، وتطوير المحتوى التدريبي، وتعزيز جودة البرامج وفق أفضل الممارسات المهنية الدولية.

مع تحيات
القسم العربي
"CINPAA" INTERNATIONAL COOPERATIVE FOR TRAINING & CONSULTING
"سينبا" التعاونية الدولية للتدريب والاستشارات

تفاصيل الانعقاد والتسجيل
Course Details | Registration

اسم البرنامج	**الشهادة المهنية المعتمدة في الذكاء الاصطناعي للتسويق والمبيعات**	Course Title
لغة البرنامج	**العربية**	Course Language
مدة البرنامج	**5 أيام**	Duration
مكان الانعقاد	**مدن ومواعيد متعددة – انظر الجدول أدناه**	Venue
العرض المالي	**يتم إرساله منفصلًا حسب عدد المشاركين وشروط الانعقاد.**	Financial Offer

آلية التسجيل والتأكيد:

للتسجيل في البرنامج نرجو اتباع أحد الطرق التالية:

أ. تعبئة نموذج الطلب الخاص بالبرنامج على موقعنا.

ب. أو إرسال رسالة بالبريد الإلكتروني من إدارة التدريب.

ج. أو كتاب ترشيح من جهة العمل.

يُرسل التأكيد عبر:

البريد الإلكتروني info@cinpaa.org

واتساب +34 635 867 686

فريقنا على أتم استعداد لتقديم أي استشارات خاصة بالإقامة أو خدمات فنية قبل وأثناء حضوركم.

مواعيد البرنامج المخطط لها:

المدينة	الموعد
كوالالمبور، ماليزيا	14 - 18 ديسمبر 2026
كوالالمبور، ماليزيا	15 - 19 مارس 2027
لندن، المملكة المتحدة	28 يونيو - 02 يوليو 2027
لشبونة، البرتغال	06 - 10 سبتمبر 2027
إسطنبول، تركيا	11 - 15 أكتوبر 2027

يمكن عقد البرنامج في مدن وتواريخ أخرى وفق احتياج جهتكم، وبالمدة التي تناسبكم. قائمة المدن في الصفحة الأخيرة.

المدن التي ننفّذ فيها برامجنا:

يمكن تنفيذ هذا البرنامج في أيٍّ من المدن التالية، وفي غيرها عند الطلب.

أذربيجان
باكو

إسبانيا
مدريد، برشلونة، فالنسيا، أليكانتي، بنيدورم، مالقة / ماربيا، سان سيباستيان، غرناطة، قرطبة، جزر الكناري، إشبيلية، بلباو

أستراليا
سيدني

الأردن
عمّان، العقبة

الإمارات
دبي، أبوظبي

ألبانيا
تيرانا، ساراندا

البحرين
المنامة

البرتغال
لشبونة، بورتو

البوسنة والهرسك
سراييفو

التشيك
براغ

الجبل الأسود
بودفا، كوتور

السعودية
الرياض، جدة، الدمام

الصين
هونغ كونغ، شنغهاي، بكين، غوانزو

الفلبين
مانيلا

الكويت
مدينة الكويت

المالديف
ماليه (المالديف)

ألمانيا
ميونخ، برلين، دوسلدورف، فرانكفورت

المجر
بودابست

المغرب
الدار البيضاء، مراكش، طنجة، الرباط

المملكة المتحدة
لندن، إدنبرة، مانشستر، برمنغهام

النمسا
فيينا، هالشتات، سالزبورغ / تسيل آم زيه

الولايات المتحدة
ميامي، نيويورك، لوس أنجلوس، واشنطن

اليابان
طوكيو

اليونان
أثينا، رودس

إندونيسيا
بالي، جاكرتا

أيرلندا
دبلن

إيطاليا
روما، فلورنسا، ميلانو، البندقية، كومو

بلجيكا
بروكسل، بروج

بولندا
كراكوف، وارسو

تايلاند
بانكوك، بوكيت

تركيا
إسطنبول، أنطاليا، طرابزون، بورصة، إزمير، بودروم، أنطاكيا (هاتاي)

تونس
تونس

جورجيا
تبليسي، باتومي

روسيا
موسكو

سلوفينيا
ليوبليانا

سويسرا
جنيف، لوسيرن، زيورخ، إنترلاكن، زيرمات، لوغانو

صربيا
بلغراد

عُمان
مسقط، صلالة

فرنسا
باريس

قبرص
نيقوسيا، ليماسول، لارنكا

قطر
الدوحة

كرواتيا
دوبروفنيك

كندا
تورونتو، مونتريال

كوريا الجنوبية
سيول

ماليزيا
كوالالمبور

مصر
القاهرة، شرم الشيخ، الإسكندرية، الغردقة

موريشيوس
موريشيوس

هولندا
أمستردام