

استراتيجيات المبيعات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي في الخدمات اللوجستية العالمية

لندن - المملكة المتحدة

07 - Sep 2026 - 11 - Sep 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

يشهد قطاع الخدمات اللوجستية تحولاً جذرياً بفضل تقنيات الذكاء الاصطناعي، حيث تعيد صياغة أساليب التخطيط والتنفيذ وتوسيع استراتيجيات المبيعات على مستوى سلاسل الإمداد العالمية. ومع ازدياد تعقيد التجارة الدولية، وارتفاع توقعات العملاء لسرعة التسليم، وضغوط المنافسة العالمية، أصبح من الضروري تبني أساليب ذكية لتوليد القيمة. تمكن استراتيجيات المبيعات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي المؤسسات من تحديد فرص جديدة، وتحسين التسعير، والتنبؤ بسلوك العملاء، وتخصيص الحلول على نطاق واسع. تهدف دورة استراتيجيات المبيعات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي في الخدمات اللوجستية العالمية التي يقدمها مركز جينتكس للتدريب إلى تزويد المشاركين برحلة معرفية وتطبيقية حول كيفية توظيف الذكاء الاصطناعي في تطوير المبيعات وتعزيز النمو التجاري. تجمع الدورة بين الرؤية الاستراتيجية والتطبيق العملي، وتزوّد المتخصصين بالمهارات التي تعالج مباشرة تحديات الخدمات اللوجستية العالمية.

أهداف دورة استراتيجيات المبيعات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي في الخدمات اللوجستية العالمية:

- استكشاف دور الذكاء الاصطناعي في تطوير استراتيجيات المبيعات والتسويق في قطاع الخدمات اللوجستية.
- فهم تطبيقات التحليلات التنبؤية وتعلم الآلة في التنبؤ باحتياجات العملاء.
- التعرف على أدوات الذكاء الاصطناعي في تقسيم العملاء وتحسين التسعير وتوليد العملاء المحتملين.
- اكتشاف كيفية دمج الذكاء الاصطناعي في أنظمة إدارة علاقات العملاء لتعزيز كفاءة المبيعات.
- تقييم تأثير الذكاء الاصطناعي على شفافية سلاسل الإمداد ورضا العملاء.



- مناقشة الاعتبارات الأخلاقية والاستخدام المسؤول للذكاء الاصطناعي في اتخاذ القرارات التجارية.
- تطوير استراتيجيات لدمج المبيعات المعززة بالذكاء الاصطناعي مع العمليات اللوجستية العالمية لتحقيق نمو مستدام.

منهجية الدورة

تعتمد الدورة على مزيج من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، والتمارين الجماعية، إضافة إلى العروض العملية لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في المبيعات والخدمات اللوجستية.

الفئات المستهدفة:

- متخصصو المبيعات وتطوير الأعمال في شركات الخدمات اللوجستية وسلاسل الإمداد
- المدراء التجاريون الباحثون عن تعزيز استراتيجياتهم بأدوات الذكاء الاصطناعي
- خبراء التسويق في قطاع النقل والخدمات اللوجستية
- مدراء علاقات العملاء والتنفيذيون في الحسابات الرئيسية
- المتخصصون الراغبون في توسيع معرفتهم بتطبيقات الذكاء الاصطناعي في الخدمات اللوجستية العالمية



محتوى دورة استراتيجيات المبيعات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي في الخدمات اللوجستية العالمية:

اليوم الأول: أسس الذكاء الاصطناعي في مبيعات الخدمات اللوجستية العالمية

- التحديات التجارية في المبيعات العالمية
- أساسيات الذكاء الاصطناعي وصلته بالاستراتيجيات التجارية
- التحول من المبيعات التقليدية إلى المبيعات المعززة بالذكاء الاصطناعي
- التقنيات الرئيسية: تعلم الآلة، معالجة اللغة الطبيعية، التحليلات التنبؤية

اليوم الثاني: أدوات الذكاء الاصطناعي لفهم العملاء وتعزيز التفاعل

- تقسيم العملاء وتخصيص الخدمات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- النماذج التنبؤية لسلوك العملاء في الخدمات اللوجستية
- روبوتات الدردشة والمساعدين الافتراضية في خدمة العملاء
- دراسات حالة عملية حول تحسين كفاءة المبيعات بالذكاء الاصطناعي



اليوم الثالث: التسعير المبني على البيانات والتنبؤ في الخدمات اللوجستية

- نماذج التسعير الديناميكي باستخدام الذكاء الاصطناعي
- التنبؤ بالطلب وتحسين السعة عبر التحليلات التنبؤية
- الذكاء الاصطناعي في تخصيص الشحنات والمخزون
- دمج أدوات التنبؤ مع أنظمة MRC ومنصات المبيعات

اليوم الرابع: دمج استراتيجي للذكاء الاصطناعي في عمليات المبيعات

- أتمتة توليد العملاء المحتملين وتقييمهم
- تعزيز المفاوضات وإدارة العقود باستخدام تحليلات الذكاء الاصطناعي
- ربط المبيعات المدعومة بالذكاء الاصطناعي مع العمليات والخدمات اللوجستية
- التحديات التنفيذية في الأسواق العالمية

اليوم الخامس: الاتجاهات المستقبلية والأبعاد الأخلاقية

- التقنيات الناشئة ودورها في مبيعات الخدمات اللوجستية العالمية
- حلول الذكاء الاصطناعي لدعم الاستدامة والخدمات اللوجستية الخضراء



- الاستخدام الأخلاقي والمسؤول للذكاء الاصطناعي في قرارات المبيعات
- بناء استراتيجيات طويلة المدى لتعزيز الميزة التنافسية

الخاتمة

عند إتمام هذه الدورة مع مركز جينتكس للتدريب، سيكون لدى المشاركين معرفة معمقة ومهارات عملية تساعد على تسخير الذكاء الاصطناعي لتطوير استراتيجيات مبيعات فعّالة في قطاع الخدمات اللوجستية العالمية. وسيتمكنون من الجمع بين اتخاذ القرارات القائمة على البيانات وتقديم حلول موجهة للعملاء، بما يعزز قدرة مؤسساتهم على المنافسة والابتكار والاستعداد للمستقبل.