

بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة



امستردام - هولندا

23 - Mar 2026 - 27 - Mar 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

تعد خدمة العملاء من الركائز الأساسية لنجاح أي مؤسسة، بغض النظر عن حجمها أو صناعته. في بيئة الأعمال التنافسية الحالية، أصبح تقديم خدمة عملاء متميزة ليس فقط ميزة تنافسية بل ضرورة أساسية. واحدة من العوامل الرئيسية لتقديم هذه الخدمة المتميزة هي تكوين وإدارة فرق خدمة عملاء فعّالة. القدرة على حل مشكلات العملاء بسرعة وفعالية، والتواصل بشكل واضح، وتقديم تجربة إيجابية تتطلب مهارات جماعية وتعاون بين الأعضاء، بالإضافة إلى القيادة الناجحة.

دورة بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة التي يقدمها مركز جينتيكس للتدريب مصممة لمساعدة المهنيين في تطوير المهارات الأساسية التي يحتاجون إليها لبناء وقيادة وإدارة فرق خدمة عملاء عالية الأداء. خلال خمسة أيام من التدريب المكثف، سيتعرف المشاركون على استراتيجيات مجربة وتقنيات عملية وأفضل الممارسات في هذا المجال. سواء كنت مديراً، قائد فريق، أو مشرفاً، ستحصل على الأدوات اللازمة لتعزيز ثقافة التميز داخل فريقك وتقديم خدمة استثنائية لعملائك.

أهداف دورة بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة

- فهم الخصائص الأساسية للفرق الناجحة في خدمة العملاء.
- تطوير المهارات اللازمة لتوظيف وتدريب موظفي خدمة العملاء بشكل فعال.
- تعلم كيفية وضع توقعات واضحة ومعايير أداء تتماشى مع أهداف المؤسسة.
- تعزيز ثقافة إيجابية وتعاونية داخل الفريق تحفّز الموظفين على تقديم خدمة عملاء متميزة.
- تطبيق برامج تدريبية لتحسين مهارات ومعرفة أعضاء الفريق.
- تحسين استراتيجيات التواصل داخل الفرق لضمان الفعالية والكفاءة وحل المشكلات.



- تعلم كيفية حل النزاعات وإدارة المواقف الصعبة ضمن الفريق مع الحفاظ على المعنويات العالية.
- تطوير أساليب القيادة لإدارة وإلهام فرق خدمة العملاء.
- تطبيق استراتيجيات لإدارة الأداء تشمل التغذية الراجعة، والتوجيه، والتقدير لتعزيز التحسين المستمر.
- الاستفادة من التكنولوجيا والأدوات لتحسين كفاءة عمليات خدمة العملاء.

منهجية الدورة

تعتمد دورة بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة على منهج تعليمي مدمج يجمع بين النظرية والتطبيق العملي. يتضمن كل يوم من الدورة محاضرات، ودراسات حالة، ومناقشات جماعية، بالإضافة إلى تمارين تفاعلية وألعاب محاكاة لمواقف حقيقية. هذه الطريقة التفاعلية تساعد المشاركين على فهم المفاهيم بعمق وتطبيقها بشكل عملي في بيئات العمل الحقيقية. في نهاية الدورة، سيكتسب المشاركون الثقة والمعرفة العملية لبناء وإدارة فرق خدمة عملاء ناجحة.

الفئات المستهدفة

- مديري خدمة العملاء والمشرفين الذين يتطلعون إلى تعزيز مهارات القيادة وتحسين أداء الفريق.
- قادة الفرق الذين يرغبون في بناء فرق خدمة عملاء أقوى وأكثر فعالية.
- متخصصي الموارد البشرية الذين يعملون على توظيف وتدريب وتطوير موظفي خدمة العملاء.
- أصحاب الأعمال ورواد الأعمال الذين يسعون لتحسين تجربة خدمة العملاء داخل مؤسساتهم.
- أي شخص يرغب في تعلم كيفية بناء ثقافة عالية الأداء في فرق خدمة العملاء.



محتوى دورة بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة

اليوم الأول: أساسيات بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة

- الخصائص الأساسية للفرق الناجحة في خدمة العملاء
- تحديد الأدوار والمسؤوليات داخل الفريق
- استراتيجيات التوظيف والاختيار للموظفين المناسبين
- أساليب التوجيه والتدريب لدمج الموظفين الجدد في الفريق
- وضع توقعات واضحة لنجاح الفريق
- دراسة حالة: تحليل فرق خدمة العملاء الناجحة في الشركات الرائدة

اليوم الثاني: بناء ثقافة فريق إيجابية

- أهمية الثقافة في فرق خدمة العملاء
- استراتيجيات لبناء بيئة عمل تعاونية وداعمة
- تعزيز الاتصال المفتوح والشفافية داخل الفريق
- تطوير الثقة والاحترام بين أعضاء الفريق
- تحفيز الفريق: كيفية تحفيز الأفراد لتحقيق الأداء الأمثل
- تمرين تطبيقي: إدارة ديناميكيات الفريق وتعزيز التعاون



اليوم الثالث: التدريب وتطوير موظفي خدمة العملاء

- تحديد الفجوات المهارية وطرق تصميم برامج تدريبية فعّالة
- تقنيات التدريب لتحسين مهارات التواصل وحل المشكلات لدى موظفي خدمة العملاء
- أهمية التعلم المستمر والتطوير المهني
- التوجيه والإرشاد: كيفية مساعدة أعضاء الفريق في النمو المهني
- استخدام التغذية الراجعة كأداة لتحسين الأداء
- ورشة عمل: تصميم وحدة تدريبية لخدمة العملاء

اليوم الرابع: القيادة الفعّالة وحل النزاعات

- الصفات القيادية الأساسية لإدارة فرق خدمة العملاء
- تقنيات تقديم التغذية الراجعة، والتوجيه، ومراجعات الأداء
- إدارة النزاعات داخل الفريق: كيفية التعامل مع الخلافات والحفاظ على المعنويات
- التعامل مع العملاء الصعبين وضغوط خدمة العملاء
- تمكين أعضاء الفريق من اتخاذ القرارات وحل المشكلات بشكل مستقل
- دراسة حالة: حل النزاعات وتحسين التماسك في فرق خدمة العملاء



اليوم الخامس: إدارة الأداء واستخدام التكنولوجيا لتحسين الكفاءة

- وضع معايير الأداء وتحديد مؤشرات الأداء الرئيسية sIPK لفرق خدمة العملاء
- قياس أداء الفريق واستخدام البيانات لتحسين النتائج
- دور التقدير والمكافآت في تحفيز الفريق
- استخدام التكنولوجيا والأدوات لتحسين عمليات خدمة العملاء
- بناء حلقة تغذية راجعة للعملاء: كيفية جمع الأفكار وتحسين أداء الفريق
- المشروع النهائي: إعداد خطة أداء لخدمة العملاء

الخاتمة

بإتمام دورة بناء فرق خدمة العملاء الفعّالة في مركز جينتيكس للتدريب، سيكتسب المشاركون المهارات والمعرفة اللازمة لبناء وإدارة فرق خدمة عملاء عالية الأداء. سيتعلمون كيفية توظيف الأعضاء المناسبين، تطوير ثقافة فريق إيجابية، تطبيق برامج تدريب فعّالة، حل النزاعات، وإدارة الأداء باستخدام استراتيجيات مبتكرة. هذه الدورة تزود المشاركين بأسس قوية ليس فقط لإدارة فرق خدمة العملاء بل لتحويلها إلى قوة استراتيجية تدعم النجاح العام للمؤسسة ورضا العملاء المستمر.