

Course Name

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Sector Name

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

Document Type

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770



إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Course Introduction

يهدف هذا البرنامج التدريبي نحو تمكين المشاركين من امتلاك مهارات التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم، عبر مساعدتهم على فهم أنواع الاحتياجات الخاصة، وإتقان فهم وتطبيق أساليب وفنون التعامل مع أصحاب الهمم، بخلاف تمكينهم من تطوير الخدمة المقدمة لتناسب مع الاحتياجات الدقيقة لأصحاب الهمم بشكل متكامل.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Target Audience

- ✓ موظفو الخط الأمامي وخدمة العملاء في المؤسسات الخدمية.
- ✓ موظفو الاستقبال.
- ✓ مسؤولو التميز الحكومي في الجهات الخدمية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Learning Objectives

- ✓ التعرف على أنواع الاحتياجات الخاصة وفهم خصائص أصحاب الهمم.
- ✓ التعرف على كيفية تطور استراتيجيات خدمة العملاء أصحاب الهمم.
- ✓ إتقان فهم نمط شخصية العميل صاحب الهمم.
- ✓ إتقان التعامل مع أصحاب الهمم ذوي الطباع الحادة.
- ✓ إتقان إدارة توقعات العملاء أصحاب الهمم.
- ✓ فهم وتطبيق أساليب وفنون التعامل مع أصحاب الهمم.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Course Outline

✓ DAY 01

مفاهيم أصحاب الهمم وأنواعهم

- ✓ ماهي أنواع الاحتياجات الخاصة؟
- ✓ كيف يسهم التعامل الفعال مع العملاء أصحاب الهمم في تحقيق أهداف الشركات؟
- ✓ أهمية تأسيس علاقات مثمرة مع العملاء أصحاب الهمم.
- ✓ دراسة حالات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Course Outline

✓ Day 02

تطوير مهارات التعامل مع العملاء أصحاب الهمم:

- ✓ كيف تفهم نمط شخصية العميل صاحب الهمم؟
- ✓ كيف تفهم العواطف الإنسانية لأصحاب الهمم؟
- ✓ كيف تتعامل مع طلبات العملاء أصحاب الهمم بشكل فعال؟
- ✓ كيف تستعين بلغة الجسد لتعزيز التواصل والتحكم في الحالة النفسية للعميل؟
- ✓ كيف تتعامل مع أصحاب الهمم ذوي الطباع الحادة؟
- ✓ كيف تطور من قدرتك على الإنصات والفهم الدقيق لمتطلبات العملاء أصحاب الهمم؟
- ✓ إدارة توقعات العملاء أصحاب الهمم.
- ✓ مهارات التواصل الهاتفي مع العملاء أصحاب الهمم.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Course Outline

✓ Day 03

أساليب وفنون التعامل مع أصحاب الهمم: (تطبيق عملي)

- ✓ إتيكيت المحادثة والتواصل مع أصحاب الهمم.
- ✓ أسلوب التعامل مع أصحاب الإعاقة الحركية.
- ✓ أسلوب التعامل مع أصحاب الإعاقة السمعية.
- ✓ أسلوب التعامل مع أصحاب الإعاقة البصرية.
- ✓ أسلوب التعامل مع أصحاب الإعاقة العقلية.
- ✓ أسلوب التعامل مع من يعاني صعوبات التعلم.
- ✓ التعامل مع الطفل من أصحاب الهمم.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

إتيكيت وفن التعامل مع العملاء من أصحاب الهمم

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
May 4, 2026	May 6, 2026	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai
Aug. 31, 2026	Sept. 2, 2026	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai
Dec. 28, 2026	Dec. 30, 2026	3 days	4950.00 \$	USA , Los Angeles
Jan. 24, 2027	Jan. 26, 2027	3 days	3250.00 \$	KSA , Al Khobar

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

info@boostuae.com info@boostorg.com

Generated by BoostLab •