

Course Name

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

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

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Course Introduction

نجاح الأعمال قائم على مقدار رضا عملائها"... إنها حقيقة يؤمن بها عالم الأعمال" اليوم، ويظهر هذا جلياً في سعي مختلف المؤسسات على تطوير تجربة عملائها بصفة مستمرة، بالهدف الحفاظ على ولائهم، ما ينعكس بالإيجاب على تعزيز قوة ومكانة العلامة التجارية في السوق.

يهدف هذا البرنامج التدريبي نحو تمكين المشاركين من التعرف على آليات تعزيز تجربة العملاء في مختلف المؤسسات وذلك في إطار التحول الرقمي، والتعرف على أبرز الاستراتيجيات التي تسهم في ربط العميل بالمنتج وزيادة ولاؤه له، مع إتقان تطوير تجارب العملاء بشكل فعال يسهم في تحسين سمعة العلامة التجارية وتحقيق الأهداف التسويقية والبيعية بكفاءة.

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](#)

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Target Audience

- ✓ مسؤولو تجربة العميل (CX)
- ✓ مديرو أقسام التسويق وخدمة العملاء.
- ✓ العاملون في الدعم الفني والتطوير الرقمي.

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](#)

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Learning Objectives

- ✓ التعرف على مفهوم "تحسين تجربة العملاء" ودوره في تعزيز ولاء العملاء وتطوير مكانة العلامة التجارية.
- ✓ إتقان تحليل التحديات والفرص التي تواجه الشركات في تحسين تجربة العملاء في العصر الرقمي.
- ✓ التخطيط عالي الكفاءة لاستراتيجيات تحسين تجارب العملاء.
- ✓ وضع أهداف واضحة لتحسين تجربة العملاء وضمان تحقيقها.
- ✓ اختيار القنوات الأنسب للوصول إلى الجمهور المستهدف بفعالية.
- ✓ تطوير وإدارة حملات تسويق إلكتروني ناجحة تهدف إلى تعزيز تجربة العملاء.
- ✓ التحليل المثالي لتجارب العملاء في سبيل تحقيق وصول سهل لهم من ناحية ، وإنشاء منتجات مطلوبة من ناحية أخرى.
- ✓ إتقان مواجهة مشكلات العملاء بكفاءة تسهم في الحفاظ على سمعة العلامة التجارية.

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](#)

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Course Outline

✓ DAY 01

مدخل إلى تحسين تجربة العملاء:

- ✓ التعرف على مفهوم تجربة العملاء.
- ✓ المعوقات التي تواجه تقديم تجربة عملاء فعالة.
- ✓ استراتيجيات تصميم تجربة العملاء المثالية لأهداف المؤسسة.
- ✓ أبرز عوامل نجاح تجربة العملاء الفعالة.
- ✓ دور تجربة العملاء المتميزة في تطوير العلامة التجارية.

التخطيط الاستراتيجي الفعال لتحسين تجربة العملاء:

- ✓ مقدمة في تحسين تجربة العملاء في العصر الرقمي وأهميتها.
- ✓ فهم احتياجات العملاء وتحليل البيانات.
- ✓ وضع أهداف واضحة لتحسين تجربة العملاء.
- ✓ تطوير استراتيجية شاملة لتحسين التجربة.
- ✓ تخطيط العمليات وتنظيم الموارد لتنفيذ الاستراتيجية.

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](#)



تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Course Outline

✓ Day 02

تحليل السمات والتخطيط لرحلة العميل:

- ✓ تحليل سمات العملاء.
- ✓ تحديد العناصر العاطفية التي سيتم استخدامها للتواصل مع العميل.
- ✓ استراتيجيات التخطيط لرحلة العميل.
- ✓ أبرز الممارسات في تصميم تجربة العملاء المثالية.
- ✓ تقييم وتعديل التجربة الرقمية للعميل (الموقع الإلكتروني والتسويق الرقمي).
- ✓ تطوير الاستراتيجيات التسويقية لتناسب مع تقديم تجربة عملاء مثالية.
- ✓ دراسة حالات.
- ✓ تطبيق عملي.

اختيار القنوات التكنولوجية المناسبة لتحسين تجربة العملاء:

- ✓ فهم القنوات الإلكترونية المتاحة ومميزات كل منها.
- ✓ اختيار القنوات الأنسب للوصول إلى العملاء المستهدفين.
- ✓ تصميم استراتيجية فعالة لتحقيق وصول فعال للعملاء عبر القنوات الإلكترونية.
- ✓ تطبيق مبادئ التكامل بين القنوات الرقمية.
- ✓ مراجعة الخطط وضبطها حسب الحاجة.

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Course Outline

✓ Day 03

تنفيذ الاستراتيجية:

- ✓ تحديد أولويات العمل وتوزيع المهام.
- ✓ تطوير محتوى رقمي ملائم للقنوات المختارة.
- ✓ تنفيذ حملات التسويق الإلكتروني وإدارتها.
- ✓ مراقبة ومتابعة أداء حملات التسويق الإلكتروني والتفاعل مع الجمهور.
- ✓ التقييم المستمر وتعديل الاستراتيجية حسب الحاجة.
- ✓ بناء سياسة المرنة في التكيف مع التوقعات المختلفة للعملاء.

تقييم وتطوير أداء الحملات المقدمة:

- ✓ فهم أنواع بيانات تجربة العملاء وكيفية جمعها.
- ✓ تحليل البيانات واستخراج القياسات الرئيسية.
- ✓ استخدام أدوات التصور البياني لتمثيل البيانات بشكل فعال.
- ✓ تحليل الاتجاهات ونقاط القوة والضعف التي تحتاج إلى تحسين.

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](#)



Consulting and Training | Reach New Heights

تحسين تجربة العملاء في التحول الرقمي

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Aug. 31, 2026	Sept. 2, 2026	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai
Dec. 28, 2026	Dec. 30, 2026	3 days	3950.00 \$	Indonesia , Jakarta
Feb. 1, 2027	Feb. 3, 2027	3 days	3250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
April 12, 2026	April 14, 2026	3 days	3250.00 \$	KSA , Riyadh

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 •

