



إدارة ولاء ورضا العملاء

18 - 22 أكتوبر 2026

الدوحة (قطر)



إدارة ولاء ورضا العملاء

المرجع: 837_172767 التاريخ: 18 - 22 أكتوبر 2026 المكان: الدوحة (قطر) الرسوم: Euro 5500

المقدمة:

تشكل إدارة ولاء ورضا العملاء أحد الركائز الأساسية لاستمرارية ونمو الأعمال في الأسواق التنافسية. تهدف هذه الدورة التدريبية في إدارة ولاء ورضا العملاء، إلى تزويد المشاركين بفهم شامل حول كيفية بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء من خلال خلق تجارب مميزة وتحسين مستوى رضاهم. تركز على المفاهيم المتقدمة مثل استراتيجيات ولاء العملاء، تحليل رضا العملاء، وأدوات قياس ولاء العملاء.

تسلط الدورة التدريبية في إدارة ولاء ورضا العملاء، الضوء على أهمية تحسين خدمة العملاء ورضاهم ضمن رؤية متكاملة لإدارة تجربة العملاء. يتعرف المشاركون على كيفية تطوير برامج ولاء فعالة تعتمد على فهم شرائح العملاء وتقديم قيمة مقترحة مخصصة لكل فئة. بالإضافة إلى ذلك، تركز مهارات المشاركين في تصميم الاستبيانات وتحليل البيانات المتعلقة برضا العملاء بطريقة عملية ومنهجية.

توفر دورة إدارة ولاء ورضا العملاء، أدوات وتقنيات لتحسين رضا العملاء ورفع مستوى ولائهم بما يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة. تساهم في تطوير المهارات الاستراتيجية والتطبيقية التي يحتاجها العاملون في التسويق وخدمة العملاء. وتشكل فرصة مثالية للمهنيين لتعزيز معرفتهم بطرق زيادة ولاء العملاء واستثمارها في بناء ميزة تنافسية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة إدارة ولاء ورضا العملاء، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء ومشرفو برامج ولاء العملاء في المؤسسات المختلفة.
- مدراء المنتجات الذين يخططون لعروض موجهة للولاء.
- مدراء ومشرفو قسم المبيعات وخدمة العملاء.
- موظفو التسويق المعنيون بتحليل سلوك العملاء.
- فرق إدارة علاقات العملاء CRM والرؤى السوقية.
- موظفو أقسام بيانات العملاء وتحليل رضاهم.
- المسؤولون عن تطوير برامج ولاء العملاء.
- أصحاب الأعمال الباحثين عن استراتيجيات لبناء ولاء العملاء.
- الاستشاريون الراغبون بتعميق معرفتهم في إدارة تجربة العملاء.
- أي شخص يطمح إلى تعزيز مهاراته في تحسين رضا العملاء وولائهم.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة ولاء ورضا العملاء، سيكون المشاركون قادرين على:

- شرح مفاهيم رضا العملاء وولائهم وربطها بالاستراتيجيات المؤسسية.
- تقييم مؤشرات قياس رضا العملاء مثل CSI و NPS بطريقة منهجية.
- تصميم استبيانات فعالة لقياس رضا العملاء وتحليل نتائجها.
- تصنيف شرائح العملاء بناءً على السلوك والديموغرافيا لبناء استراتيجيات مخصصة.
- تطوير مقترحات قيمة تناسب كل فئة من العملاء وتعزيز ولائهم.
- تطبيق تقنيات رضا العملاء ضمن استراتيجيات تجربة العميل الشاملة.
- تخطيط وتنفيذ برامج ولاء العملاء وتحليل أثرها على الأداء المالي.
- مقارنة أنواع برامج ولاء العملاء وتحديد الأفضل للمؤسسة.
- صياغة خطط لتحسين خدمة العملاء ورضاهم وتحفيز ولائهم طويل الأمد.
- تحليل رضا العملاء بانتظام واستخدام النتائج لتحسين الأداء المؤسسي.
- بناء نظام متكامل لإدارة علاقات العملاء وولائهم بشكل احترافي.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة ولاء ورضا العملاء:

- القدرة على تحليل تجارب العملاء وتحسينها.
- مهارة التخطيط لبرامج ولاء فعالة وقابلة للتنفيذ.
- اتخاذ قرارات مبنية على بيانات رضا العملاء.
- تطبيق أدوات قياس وتحليل أداء رضا العملاء.
- التواصل الفعال مع شرائح العملاء المختلفة.
- تعزيز التفكير الاستراتيجي المرتبط بخدمة العملاء.
- فهم محركات ولاء العملاء والدوافع السلوكية.
- إدارة علاقات العملاء بكفاءة لتحقيق نتائج ملموسة.
- تطوير مبادرات لتحسين تجربة العميل الشاملة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: المفاهيم الأساسية لرضا ولاء العملاء:

- تعريف رضا العملاء وأثره على استدامة الأعمال.
- مفهوم ولاء العملاء وطرق قياسه.
- الفرق بين رضا العميل وسعادته.
- أهمية رضا العملاء في الأعمال وتكرار الشراء.
- مراحل ولاء العميل.
- علاقة ولاء العملاء بالأرباح طويلة الأمد.
- بناء ولاء العملاء عبر التفاعل المستمر.
- دور تجربة العميل في تعزيز الولاء.
- كيف ترتبط برامج الولاء بتحسين خدمة العملاء.
- خلق تجارب عملاء مميزة تزيد من التفاعل.
- أثر العوامل النفسية في ولاء العملاء.
- إدارة علاقات العملاء وولائهم في السوق الحديث.

الوحدة الثانية: مؤشرات قياس رضا ولاء العملاء:

- التعرف على مؤشر رضا العملاء CSI.
- استخدام مؤشر ولاء العملاء NPS في التقييم.
- قياس معدل الاحتفاظ بالعملاء CRR وتحليل نتائجه.
- العلاقة بين رضا العملاء والربحية.
- تكاليف اكتساب عميل جديد مقابل الاحتفاظ به.
- تحليل رضا العملاء باستخدام أدوات إدارة رضا العملاء.
- تطبيق تقنيات رضا العملاء ضمن خطط التحسين.
- استخدام التحليلات المتقدمة لتفسير البيانات.
- كيفية تحليل رضا العملاء عبر مختلف النقاط التفاعلية.
- أدوات التحليل مثل منحنى الحوت لربحية العملاء.
- الاستفادة من التكاليف المبنية على أساس النشاط ABC.
- تطوير استراتيجيات ولاء العملاء بناءً على تحليل الأداء.

الوحدة الثالثة: تصميم وتنفيذ استبيانات رضا العملاء:

- أنواع استبيانات رضا العملاء ودواعي استخدامها.
- خطوات إعداد الاستبيان المهني.
- كتابة الأسئلة وتحديد خيارات الإجابة المناسبة.
- كيفية اختيار العينة المستهدفة.
- أدوات إدارة رضا العملاء خلال جمع البيانات.
- منهجية تحليل نتائج الاستبيانات.
- استخدام النتائج لتحسين تجربة العملاء.
- التفرقة بين استبيانات التعامل والصورة.
- الاعتبارات الثقافية والديموغرافية في تصميم الاستبيانات.
- كيفية طلب المشاركة في الاستبيان بفعالية.
- دور التغذية الراجعة في تطوير برامج الولاء.
- استراتيجيات قياس رضا العملاء في مراحل مختلفة من دورة حياتهم.

الوحدة الرابعة: شرائح العملاء وتحليل السلوك:

- أهمية تجزئة العملاء في بناء ولاء مخصص.
- تحديد الأبعاد السلوكية للعملاء.
- المتغيرات الديموغرافية والاستهلاكية.
- بناء ملف معلومات العميل لتحسين الاتصال.
- طرق النمذجة للتنبؤ بولاء العملاء.
- تمييز أنواع العملاء في بيئات B2C و B2B.
- استخدام أدوات CRM في فهم الشرائح.
- أهمية الشرائح في تصميم برامج ولاء العملاء.
- تحليل سلوك الشراء وتكراره.
- التركيز على الشرائح ذات القيمة العالية.
- استخدام الشرائح لتحسين خدمة العملاء ورضاهم.
- توظيف الذكاء الاصطناعي في تصنيف شرائح العملاء.

الوحدة الخامسة: بناء برامج ولاء العملاء الفعالة:

- تعريف برامج ولاء العملاء وأهميتها الاستراتيجية.
- مراحل بناء برامج الولاء المؤسسية.
- نموذج 6Ps لولاء العملاء.
- المنهجية ذات المستويين لتعزيز الولاء.
- القوانين الأساسية لولاء العملاء.
- ما الذي يجب تجنبه عند تصميم برامج ولاء.
- تصميم المكافآت وفقاً للقيمة المتصورة.
- كيفية زيادة ولاء العملاء من خلال العروض المخصصة.
- دمج برامج الولاء مع إدارة تجربة العملاء.
- استخدام أدوات تحليل رضا العملاء لتحسين البرامج.
- دعم برامج الولاء من خلال الاتصال الرقمي.
- قياس نجاح برامج الولاء وتعديلها باستمرار.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تعد إدارة ولاء ورضا العملاء من الأسس المحورية لتحقيق التميز المؤسسي والاستدامة. تقدم الدورة أدوات واستراتيجيات عملية قابلة للتطبيق لتحسين رضا العملاء وولائهم، تؤكد الدورة أهمية تطوير برامج ولاء فعالة بناءً على تحليل دقيق لتجربة العميل. كما تشجع على استخدام تقنيات مبتكرة في قياس رضا العملاء وصياغة القيم المقترحة. يوصى بتبني نهج متكامل لإدارة علاقات العملاء لضمان رضاهم وتعزيز ولائهم المستمر.