



ورشة عمل حول خدمة العملاء

6 - 10 ديسمبر 2026

القاهرة (مصر)



ورشة عمل حول خدمة العملاء

المرجع: 120053_ 95875 التاريخ: 6 - 10 ديسمبر 2026 المكان: القاهرة (مصر) الرسوم: 3500 Euro

المقدمة:

تسعى المؤسسات الحديثة إلى تحقيق التميز من خلال خدمة العملاء باعتبارها محور النجاح واستدامة النمو. تهدف ورشة عمل عن خدمة العملاء، إلى تعريف المشاركين بأهمية بناء علاقة قوية مع العملاء على أسس من الثقة والاحترام المتبادل. سيتم تسليط الضوء على كيفية التعامل مع العملاء بمهنية عالية حتى في أصعب الظروف.

تركز ورشة تدريب حول خدمة العملاء، على مهارات التواصل الفعال وكيفية استخدام لغة الجسد والسلوك الإيجابي لتعزيز التجربة الإيجابية للعملاء. يتعرف المشاركون على استراتيجيات تحويل الشكاوى والتحديات إلى فرص لبناء ولاء دائم. تقدم أمثلة عملية وسيناريوهات من واقع بيئات العمل المختلفة لتوضيح كيفية تحسين مهارات خدمة العملاء.

كذلك، يتم استعراض أدوات عملية لتطوير أسلوب التعامل مع العملاء داخلياً وخارجياً. تستند هذه الورشة العمل حول خدمة العملاء، إلى مزيج من المعرفة النظرية والتطبيقات العملية لبناء خبرات متكاملة. في النهاية، سيخرج المتدربون بقدرات ملموسة تساعد في تحسين الأداء وتعزيز صورة المؤسسة أمام العملاء.

الفئات المستهدفة:

تستهدف ورشة عمل حول خدمة العملاء، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- الموظفون الذين يتعاملون مباشرة مع العملاء.
- موظفو مكاتب الاستقبال والدعم الفني.
- العاملون في المبيعات والتسويق.
- فرق خدمة العملاء في الشركات والمؤسسات.
- مدراء الفرق الصغيرة والمتوسطة.
- العاملون في إدارة الشكاوى والاستفسارات.
- الراغبون في تحسين مهارات التواصل الفعال.
- العاملون في القطاعات الحكومية والخاصة.
- حديثو التوظيف ممن يحتاجون إلى تعزيز مهارات خدمة العملاء.
- كل من يسعى إلى تطوير خبراته في التعامل مع العملاء.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج حول خدمة العملاء:

- القدرة على تقديم خدمة العملاء الاحترافية.
- تنمية مهارات التواصل الفعال مع العملاء.
- المرونة في التعامل مع المواقف الصعبة.
- التحكم في العواطف أثناء المواقف الحرجة.
- بناء علاقات إيجابية قائمة على الثقة.
- الإصغاء الفعال والتعاطف مع العملاء.
- التفكير التحليلي لحل المشكلات.
- القدرة على إدارة الشكاوى بفعالية.
- تعزيز مهارات خدمة العملاء المتقدمة.
- تحسين الصورة المهنية أمام العملاء.
- الالتزام بمعايير خدمة العملاء للشركات.

أهداف ورشة العمل التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي حول خدمة العملاء، سيكون المشاركون قادرين على:

- توضيح مفهوم خدمة العملاء الاحترافية ودورها في تعزيز النجاح المؤسسي.
- تحديد توقعات العملاء وطرق الاستجابة لها بكفاءة.
- تطبيق تقنيات تواصل فعالة مع العملاء في المواقف المختلفة.
- استخدام استراتيجيات عملية لتحويل التجارب السلبية إلى إيجابية.
- تطوير مهارات الإصغاء العميق والتحليل الدقيق للمواقف.
- تصميم حلول ملائمة لمشكلات العملاء بما يعزز رضاهم.
- ممارسة أساليب عملية للتعامل مع العملاء الغاضبين باحترافية.
- بناء مهارات التعامل مع العملاء الداخليين والخارجيين.
- تنمية القدرة على قراءة لغة الجسد وتفسير السلوكيات.
- تقييم الأداء الشخصي وتحديد فرص التحسين المستمر.
- تعزيز الثقة بالنفس والقدرة على التحكم في العواطف.
- إكساب المشاركين القدرة على تقديم خدمة العملاء المتميزة.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء لتحقيق الولاء.
- اكتساب أساليب إدارة المبيعات وخدمة العملاء المتكاملة.
- تطوير التفكير النقدي في تحليل الشكاوى والتحديات.
- تحسين القدرة على تقديم تجربة إيجابية متكاملة للعملاء.
- تعزيز القيم المهنية في التعامل مع العملاء بمختلف البيئات.
- تمكين المشاركين من تصميم خطط تحسين خدمة العملاء للشركات.

دراسة سيناريوهات:

في تدريب حول خدمة العملاء، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- موقف عميل غير راضٍ في متجر تجزئة.
- التعامل مع شكاوى متكررة عبر الهاتف.
- عميل يرفض منتجاً جديداً بسبب تجربة سابقة.
- عميل غاضب في مطعم يطلب تعويضاً فورياً.
- موظف استقبال يواجه زحمة عملاء في وقت واحد.
- عميل يسأل باستمرار دون نية للشراء.
- حالة تأخير في تسليم خدمة أو منتج.
- مشكلة في فاتورة عميل تتطلب توضيحاً فورياً.
- عميل يبحث عن اهتمام إضافي وخدمة شخصية.
- سيناريو عميل يطلب استرداد الأموال.
- موقف فريق خدمة العملاء أثناء حملة تسويقية.

محتوى ورشة العمل:

الوحدة الأولى: أساسيات خدمة العملاء:

- تعريف خدمة العملاء وأهميتها.
- دورها في بناء سمعة المؤسسة.
- الفرق بين العملاء الداخليين والخارجيين.
- خدمة العملاء في البيئات التنافسية.
- العوامل المؤثرة في تجربة العميل.
- الفرق بين الخدمة العادية والخدمة المتميزة.
- كيف تعزز خدمة العملاء ولاء العملاء.
- أمثلة تطبيقية من قطاعات متعددة.
- دور خدمة العملاء في التسويق.
- العلاقة بين خدمة العملاء والمبيعات.

الوحدة الثانية: مهارات التواصل الفعال:

- أساسيات التواصل اللفظي والغير لفظي.
- لغة الجسد وتأثيرها على العميل.
- تقنيات الإصغاء النشط.
- طرح الأسئلة بفعالية لفهم احتياجات العملاء.
- استخدام التعاطف في المحادثات.
- بناء الانطباع الأول الإيجابي.
- التعامل مع اختلاف أنماط العملاء.
- تجنب العبارات السلبية مع العملاء.
- مهارات الكتابة المهنية في التواصل.
- إدارة المحادثات الهاتفية باحترافية.

الوحدة الثالثة: التعامل مع الشكاوى والتحديات:

- فهم طبيعة الشكاوى.
- خطوات التعامل مع عميل غاضب.
- تحويل الشكاوى إلى فرص ولاء.
- تقنيات التفاوض مع العملاء.
- كيفية الاعتذار بشكل احترافي.
- بناء حلول عملية لمشاكل العملاء.
- استراتيجيات كسب ثقة العميل مجدداً.
- التعامل مع النزاعات داخل بيئة العمل.
- دور خدمة العملاء في إدارة الأزمات.
- أمثلة لنجاح الشركات في حل الشكاوى.

الوحدة الرابعة: خدمة العملاء المتقدمة:

- تطبيق الذكاء العاطفي في خدمة العملاء.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- تحسين تجربة العملاء باستخدام التكنولوجيا.
- استراتيجيات خدمة العملاء للشركات الكبرى.
- دور التحليل البياني في فهم احتياجات العملاء.
- التكامل بين التسويق وخدمة العملاء.
- تقديم خدمة مخصصة حسب شرائح العملاء.
- تطوير معايير خدمة العملاء الاحترافية.
- ابتكار أساليب جديدة للتفاعل مع العملاء.
- تعزيز رضا العملاء لتحقيق نمو الأعمال.

الوحدة الخامسة: تطبيقات عملية وسيناريوهات:

- دراسة سيناريوهات متنوعة من بيئات مختلفة.
- لعب أدوار عملية بين المتدربين.
- تحليل مواقف خدمة العملاء اليومية.
- التدريب على التعامل مع العملاء الغاضبين.
- تمارين حول الإصغاء الفعال.
- تصميم حلول جماعية للشكاوى.
- محاكاة مواقف خدمة العملاء في الشركات.
- تقييم الأداء العملي للمشاركين.
- تطوير خطة عمل لتحسين خدمة العملاء.
- تقديم توصيات لتعزيز خدمة العملاء الاحترافية.

خلاصة وتوصيات الورشة العمل التدريبية:

تمنح ورشة عمل خدمة العملاء المشاركين المعرفة والمهارات اللازمة لتطوير تجربة العملاء بشكل شامل. تركز على كيفية تقديم خدمة احترافية تعزز الثقة والولاء. تؤكد الورشة على أهمية التعامل الفعال مع التحديات والشكاوى. تقدم محتوى نظرياً مدعوماً بتطبيقات عملية واقعية. وفي النهاية، تتيح للمشاركين وضع استراتيجيات ملموسة لتحسين الأداء الفردي والمؤسسي.