

بروتوكول وفن التعامل مع خدمة الشخصيات المهمة

بتاريخ

الرسوم (\$) ٣٥٠٠

اسطنبول

١٨ فبراير - ٢٢ فبراير ٢٠٢٤

[سجل الآن](#)

الأهداف:

- التعرف بالمبادئ الأساسية لنداب البروتوكول والإتيكيت ، والتميز في خدمة العملاء من كبار الشخصيات الهامة ، والمواقف المختلفة التي تتطلب التفوق في خدمة العملاء من كبار الشخصيات والحفاظة عليهم
- تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات والإتجاهات لتحسين أدائهم من الناحيتين العملية والعلمية ورفع كفاءاتهم في تحسين الأداء المؤكولة إليهم بفعالية وكفاءة.
- تعريف المشاركين ببرتوكولات الاستقبال لكبار الشخصيات
- تمكين المشاركين من قراءة افكار الآخرين من بعد و معرفة ما يجول بخاطرهم.
- اطلاع المشاركين على اخر الاستراتيجيات في التعامل مع كبار الشخصيات.
- تمكين المشاركين من فهم لغة الجسد و معرفة دلالات كل حركة في الجسم
- تعريف المشاركين بطرق المصافحة و الجلوس و السلوكيات الايجابية اثناء تعاملهم مع كبار الشخصيات.
- تمكين المشاركين من استخراج الطاقة الكامنه داخلهم و تسخيرها في الاعمال الايجابية.

- تهكين المشاركين و تدريبيهم على التخلص من اللوهام و العادات السلبية و التفكير السلبي

المستفيدون:

- مديري ورؤساء الاقسام المتعامله مع العملاء والقائمين على خدمة العملاء من كبار الشخصيات
- التعاملات في مجال العلاقات العامة .
- شاغلي الوظائف الإدارية التي تتطلب مقابلة وخدمة العملاء من كبار الشخصيات

محتويات البرنامج:

المحور الأول:

المفهوم المعاصر لفن الإتيكيت والبروتوكول :

- المفهوم الدولي والمحلي للإتيكيت والبروتوكول
- المجاملة ودستور الإتيكيت والبروتوكول
- مفاهيم تطبيقية للذكاء والشخصية الجذابة
- الإتيكيت الخاص بالاجتماعات مع مهثلي كبار العملاء وكيف تجعل من الاجتماع حدث مهم
- أهمية اتباع قواعد البروتوكول لخدمة العملاء

المحور الثاني:

قواعد وأداب البروتوكول والإتيكيت لكبار الشخصيات :

- التحية والتعارف والمصافحة لكبار الشخصيات
- إتيكيت الاتصال الهاتفي والاتصال الإلكتروني مع كبار الشخصيات
- آداب الضحك والابتسام للعملاء من كبار الشخصيات
- التحية والمصافحة والتعارف وآداب المجاملات مع الشخصيات الهامة

مهارات التعامل مع الشآصيات الهامة :

- مهارات الاتصال الفعال والتعامل مع كبار الشآصيات
- مكونات عملية الاتصال
- مهارات لغة الجسد خارطة الطريق التواصل المهآرف مع الشآصيات الهامة
- معوقات الاتصال الفعال والتعامل مع كبار الشآصيات
- الأحاديآ المهنوعة مع كبار الشآصيات
- مهارات التعامل مع الأنماط المختلفة من كبار الشآصيات
- الاتجاهات الحديثة في التعامل مع كبار الشآصيات لسيدات الأعمال
- سمات وخصائص سلوك كبار الشآصيات

الحدور الرابع:

فن تقديم الخدمات للشآصيات الهامة :

- مهارات التمييز في خدمة العملاء من كبار الشآصيات
- إدارة الانطباعات الإيجابية مع كبار الشآصيات
- طريق للاحتفاظ بالعملاء من كبار الشآصيات
- كيفية احتساب تكلفة فقد أو الحفاظة على العميل من كبار الشآصيات
- المحظورات في التعامل مع كبار الشآصيات وسيدات الأعمال
- معايير الجودة في خدمة العملاء مع كبار الشآصيات (معيار النموذج الأوروبي في التمييز)

الحدور الخامس:

تصنيف العملاء :

- خطة تصنيف العملاء
- كيفية تقديم المميزات للشخصيات الهامة
- برنامج بناء الولاء
- برنامج رضا العملاء
- تطبيقا علي نظرية المحيط الأزرق
- تجربة اتصالات المهارات في برنامج ولاء العملاء

الاحور السادس:

خطة اسس التميز في تقديم الخدمات للشخصيات الهامة :

- الخدمة ذاتها
- قنوات تقديم الخدمة المتميزة للشخصيات الهامة
- طبيعة طالب الخدمة (وفقا لخطة تصنيف العملاء)
- طبيعة مقدمي الخدمة للشخصيات الهامة
- الإبداع والابتكار في تقديم الخدمات

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.

00201102843111 

info@minaretc.org 

www.minaretc.org 