

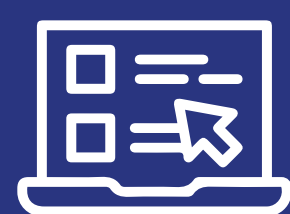


Summer
Courses

مدیریت ارتباط با مشتریان با هوش مصنوعی

Customer Relationship Management with Artificial Intelligence

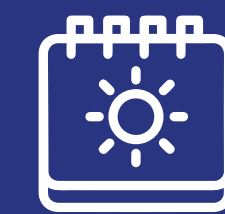




نوع برگزاری:
آنلاین (پورتال وبیزنس)



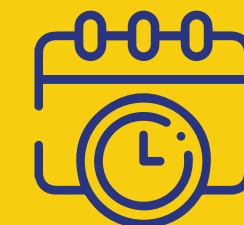
ساعت برگزاری:
۲ تا ۶ بعد از ظهر



تاریخ برگزاری دوره:
۱۶ تا ۲۵ شهریور ۱۴۰۴



در پایان دوره به شرکت کنندگان
گواهی ارائه خواهد شد



مدت زمان دوره:
۱۶ ساعت غیرپیاپی



روزهای برگزاری دوره:
یکشنبه و سه شنبه

چرا شرکت در این دوره از ضروریات هر مدیر و رهبر حرفه ایه؟

در دنیای امروز، دیگر مدیریت ارتباط با مشتری تنها به ثبت تماس‌ها یا پیگیری شکایت‌ها محدود نمی‌شود. مشتریان انتظار دارند که شرکت‌ها نیازهایشان را پیش‌بینی کنند، تجربه‌ای شخصی‌سازی شده ارائه دهند و در لحظه پاسخ‌گو باشند. این سطح از تعامل، بدون بهره‌گیری از هوش مصنوعی، عملاً غیرممکن است.

شرکت‌هایی که در این مسیر عقب بمانند، با مشکلاتی مانند از دست دادن مشتریان وفادار، افزایش هزینه‌های بازاریابی، و کاهش مزیت رقابتی روبه‌رو خواهند شد. در مقابل، سازمان‌هایی که از هوش مصنوعی برای مدیریت ارتباط با مشتریان استفاده می‌کنند، نه تنها رضایت مشتری را افزایش می‌دهند، بلکه داده‌های ارزشمند را به فرصت‌های سودآور تبدیل کرده و رشد پایداری تجربه می‌کنند.

این دوره دقیقاً طراحی شده تا به شرکت‌ها نشان دهد چگونه با کمک ابزارهای هوش مصنوعی، ارتباطی هوشمند، سریع و مؤثر با مشتریان برقرار کنند. بنابراین، حضور در این دوره نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت برای هر سازمانی است که می‌خواهد در بازار پرقاب‌ت امروز باقی بماند.

توانایی‌هایی که بعد از دوره کسب می‌کنید:

- تحلیل هوشمند داده‌های مشتریان

یاد می‌گیرید با کمک ابزارهای AI رفتار مشتریان را تحلیل کنید و از داده‌ها برای تصمیم‌گیری‌های دقیق استفاده کنید.

- شخصی‌سازی تجربه مشتری

می‌توانید برای هر مشتری پیشنهادها و ارتباطات متناسب ارائه کنید تا احساس خاص بودن داشته باشد.

- پیش‌بینی نیازها و مشکلات

با الگوریتم‌های هوش مصنوعی، نیازهای آینده مشتریان یا ریسک‌های نارضایتی را پیش‌بینی می‌کنید.

● اتوماسیون ارتباطات و خدمات

از چت‌بات‌ها و ابزارهای اتوماسیون استفاده می‌کنید تا پاسخ‌گویی سریع، ۲۴ ساعته و کم‌هزینه داشته باشید.

● افزایش وفاداری مشتریان

با ایجاد تجربه‌ای متفاوت، نرخ بازگشت مشتری و وفاداری آن‌ها به برندتان بیشتر می‌شود.

● ارتقای مهارت تصمیم‌گیری مدیریتی

مدیران و کارشناسان یاد می‌گیرند بر اساس داده و تحلیل، نه حدس و گمان، تصمیم‌گیری کنند.



مخاطبان دوره

- مدیران بازاریابی و فروش
که به دنبال افزایش اثربخشی کمپین‌ها و ایجاد تجربه شخصی‌سازی شده برای مشتریان هستند.
- مدیران ارتباط با مشتریان (CRM Managers)
که می‌خواهند سیستم‌های خود را هوشمندتر کنند و از داده‌های مشتریان بیشترین بهره را ببرند.
- کارشناسان پشتیبانی و خدمات مشتریان
که به دنبال ابزارها و تکنیک‌هایی برای پاسخ‌گویی سریع‌تر و مؤثرتر به مشتریان هستند.
- مدیران عامل و بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها
که می‌خواهند از همان ابتدا ارتباطی مدرن و داده‌محور با مشتریان خود بسازند.
- شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآور
که به دلیل رقابت شدید، نیاز دارند با کمک AI وفاداری مشتریان خود را افزایش دهند.

سرفصل های دوره

● مقدمه‌ای بر مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) ● اتوماسیون در خدمات مشتریان

تحول مدیریت مشتری در عصر دیجیتال
چالش‌های فعلی شرکت‌ها در مدیریت ارتباط با مشتری
چت‌بات‌ها و دستیارهای هوشمند
پاسخ‌گویی ۷/۲۴ و کاهش هزینه‌های پشتیبانی

● هوش مصنوعی و نقش آن در CRM ●

آشنایی با مفاهیم پایه هوش مصنوعی در کسب‌وکار
نمونه‌های موفق جهانی از AI در مدیریت ارتباط با مشتری

● افزایش وفاداری مشتری با AI ●

شاخص‌های کلیدی وفاداری مشتری (NPS، CLV)
طراحی برنامه‌های وفاداری هوشمند

● تحلیل داده‌های مشتری با ابزارهای AI ●

جمع‌آوری، پردازش و تحلیل داده‌های رفتاری
پیش‌بینی نیازها و روندهای مشتریان

● ابزارها و نرم‌افزارهای کاربردی ●

معرفی نرم‌افزارهای روز دنیا در CRM و AI
بررسی نمونه‌های بومی و قابل استفاده در ایران

● شخصی‌سازی تجربه مشتری ●

الگوریتم‌های توصیه‌گر (Recommendation Systems)
طراحی کمپین‌های بازاریابی شخصی‌سازی شده

مدرس دوره

محمود رؤیت‌پور - بنیان‌گذار دکتر کلابز



محمود رؤیت‌پور یکی از کارآفرینان و متخصصان برجسته در حوزه **فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی در کسب‌وکار است**. او به عنوان بنیان‌گذار دکتر کلابز تجربه‌ی ارزشمندی در راه‌اندازی و مدیریت پلتفرم‌های نوآورانه دارد و سال‌هاست در زمینه‌ی طراحی راهکارهای هوشمند برای بهبود تجربه مشتریان فعالیت می‌کند.

ایشان با ترکیب دانش بازاریابی، مدیریت ارتباط با مشتری و فناوری‌های هوش مصنوعی، توانسته است پروژه‌های موفق‌تری را در صنایع مختلف اجرا کند. حضور او در این دوره، فرصتی استثنایی برای مدیران و کارشناسان خواهد بود تا مستقیماً از تجربه‌های عملی و دانش روز در حوزه CRM هوشمند بهره‌مند شوند.

سوالات متداول

آیا ویدیوهای جلسات ضبط میشوند؟

بله تمام جلسات ضبط میشوند و در اختیار شرکت کنندگان قرار خواهد گرفت.

آیا این دوره پشتیبانی دارد؟

بله شما میتوانید از ساعت ۱۰ تا ۱۸ با شماره ۰۹۰۵۸۱۴۶۵۱۳ در تماس باشید و سوالات خود را مطرح کنید.

آیا در این دوره شبکه سازی اتفاق میوفتد؟

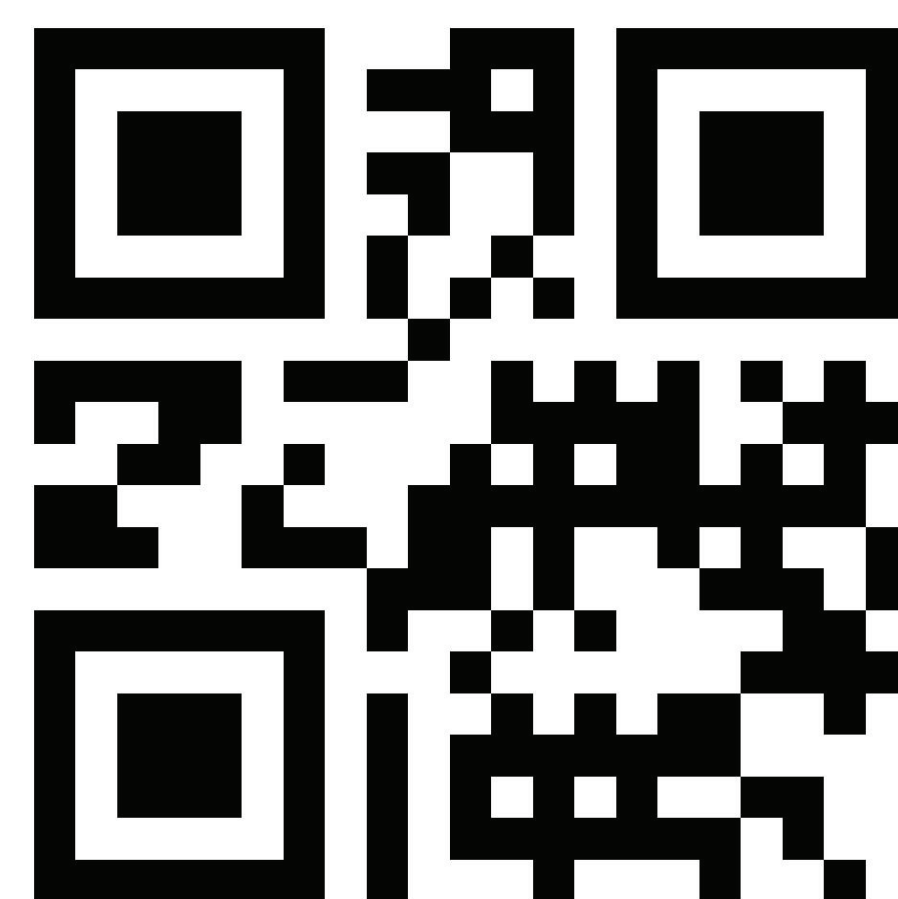
بله بعد از ثبت نام در دوره یک گروه تلگرامی ایجاد خواهد شد و تمام شرکت کنندگان و مدرس دوره در آن حضور خواهند داشت.

آیا دوره گواهینامه دارد؟

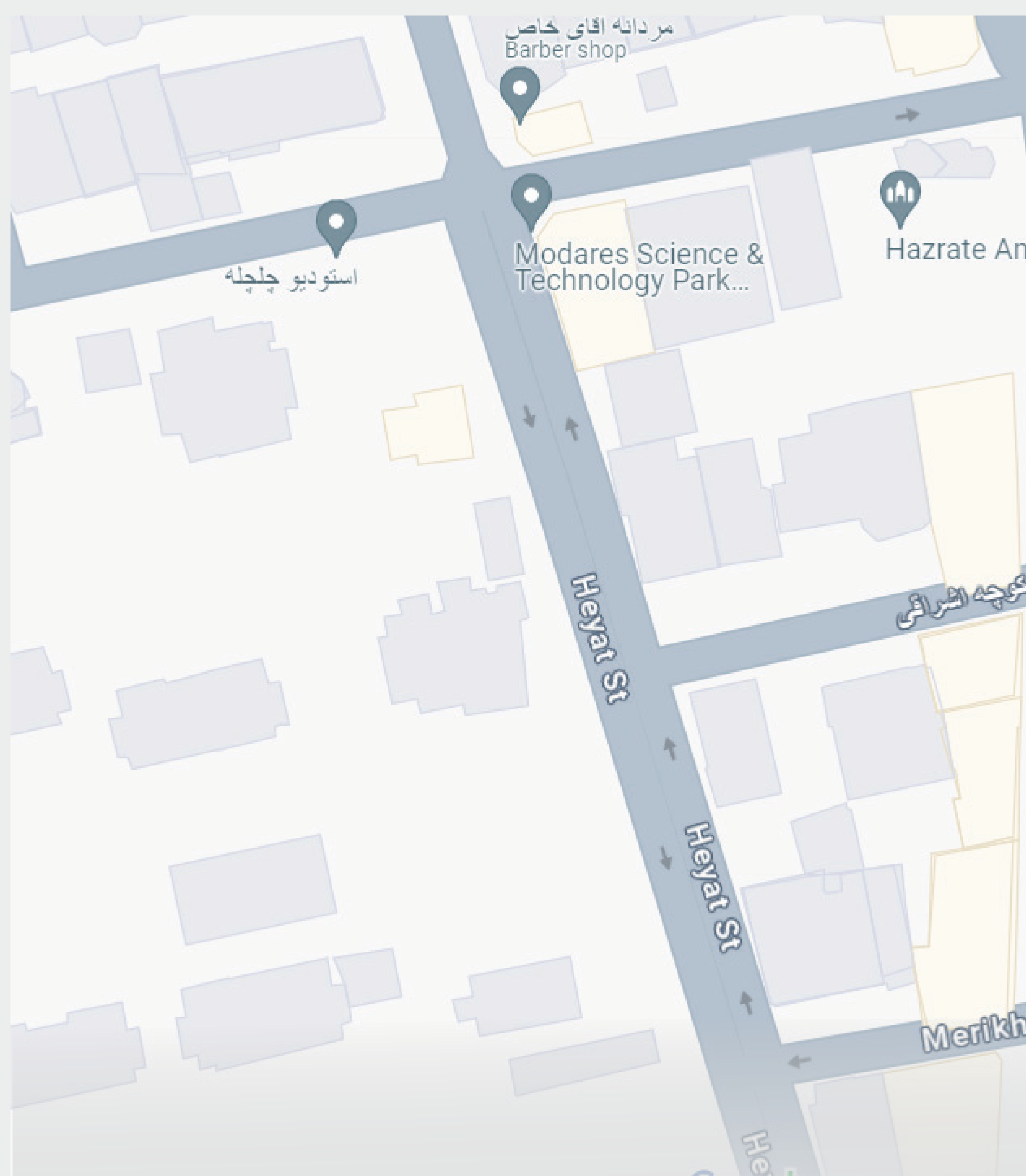
بله به شرکت کنندگان از طرف الوبیزنس پس از طی مراحل دوره و در پایان دوره گواهینامه اعطا خواهد شد.



BS.ALOBIZ.COM
GHAZAL.INIF.IR



ALOBIZNESS
الوبیزنس



ADRESS

No 15, Heyat St, North kargar
Amirabad



INSTAGRAM

ALOBIZNESS



TELEGRAM

ALOBIZNESS



CALL & WHATSAPP

02191012595

09058146513