

WORKSHOP • 4 LECTURES

البيع لم يعد يعتمد فقط على مهارة مندوب المبيعات



PROSPECTING • CONVERSATIONS • CLOSING • AGENTS

AI for Sales

الذكاء الاصطناعي في المبيعات

حوّل فريق المبيعات من البيع التقليدي إلى منظومة ذكية تعتمد على البيانات والأتمتة والذكاء الاصطناعي

Prospecting

Qualification

Conversations

Closing

Follow-up

Automation

AI Agents

100%

تدريب عملي

18

مخرجًا تطبيقيًا

8

مراحل في رحلة البيع

4

محاضرات تطبيقية



احجز مقعدك

سجل الآن — المقاعد محدودة

من توليد العملاء المحتملين إلى الإغلاق المدعوم بالذكاء الاصطناعي

WORKSHOP OVERVIEW • 4 LECTURES

نظرة عامة على الورشة

ورشة **عملية** – ليست مقدمة في الذكاء الاصطناعي، بل برنامج تشغيلي يغطي **رحلة المبيعات بالكامل**: من البحث الذي عن العملاء، إلى المحادثات المخصصة، إلى التعامل مع الاعتراضات والإغلاق، وحتى أتمتة القسم وبناء وكيل مبيعات يعمل نيابة عن الفريق.

المؤشرات التي تستهدفها الورشة WHAT THIS PROGRAM MOVES

↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
دقة التنبؤ بالمبيعات	Productivity	Closing Rate	عدد العملاء المحتملين	جودة الـ Leads	سرعة التواصل	Conversion Rate

LECTURE 02

المحادثات البيعية والتخصيص

بحث ما قبل المكالمة، سكرينات مخصصة، تواصل متعدد القنوات، ومحاكاة بيعية

LECTURE 01

البحث الذي عن العملاء

تحديد ICP، توليد Leads، إثراء البيانات، وبناء نموذج تقييم للعملاء المحتملين

LECTURE 04

الأتمتة والتحليلات والوكلاء

أتمتة القسم، تحليل الـ Funnel، التنبؤ بالإيرادات، وبناء AI Sales Agents

LECTURE 03

الاعتراضات والتفاوض والإغلاق

مكتبة اعتراضات، استراتيجيات رد، تفاوض، عروض بيع وتحليل احتمالية الإغلاق



الجمهور المستهدف WHO SHOULD ATTEND

Key Accounts

Account Managers

تطوير الأعمال

مندوبو المبيعات

مديرو المبيعات

Sales Directors

CEOs

رواد الأعمال وأصحاب الشركات

فرق المبيعات المؤسسية

فرق مبيعات العقارات

B2B Sales Teams

LECTURE 01 — PROSPECTING

البحث الذكي عن العملاء وبناء ال Pipeline

نحدد العميل المثالي بدقة، نبحث عنه بالذكاء الاصطناعي، ونقيّم كل Lead بمعايير رقمية قبل أول رسالة — Pipeline يبدأ قوياً بدل الحس والعشوائية.

SALES STRATEGY & ICP

استراتيجية المبيعات وتحديد العميل المثالي

01

- دور AI في تطوير عمليات المبيعات
- بناء Sales Strategy مدعومة بال AI
- تحديد العميل المثالي ICP
- بناء Buyer Persona
- تحديد القطاعات الأكثر احتمالية للشراء
- استخدام AI في Market Research

PROSPECTING & ENRICHMENT

البحث عن العملاء وإثراء البيانات

02

- البحث عن العملاء المحتملين
- توليد العملاء B2B Lead Generation
- الاستهداف بالحساب Account-Based
- تحليل الشركات المستهدفة قبل التواصل
- إثراء البيانات Lead Enrichment
- تحليل بيانات العملاء المحتملين
- إنشاء Prospecting Lists

CRM

Google Sheets

LinkedIn

Clay

Apollo.io

Claude

ChatGPT

التطبيقات:

QUALIFICATION & LEAD SCORING

تأهيل وتقييم العملاء المحتملين

03

- تأهيل العملاء Lead Qualification
- تصنيف العملاء Hot · Warm · Cold
- اكتشاف إشارات الشراء Buying Signals
- ترتيب الأولويات Prioritizing
- بناء Outreach Strategy لكل Segment

AI Lead Generation System

HANDS-ON BUILD

تجهيز التواصل

ترتيب الأولويات

تقييم ال Leads

إثراء البيانات

البحث عن العملاء

تحديد ICP

LECTURE 02 — CONVERSATIONS

المحادثات البيعية الذكية والتخصيص

لا رسائل عامة بعد اليوم: كل عميل يحصل على بحث سريع، وفائدة واضحة، وعرض قيمة مبني على شركته وألمه الحقيقي — يولده الذكاء الاصطناعي في دقائق.

PRE-CALL RESEARCH ما قبل المكالمات البيعية

01

- استخدام AI قبل Sales Call
- تحليل العميل والشركة قبل التواصل
- إعداد Pre-Call Research
- كتابة Personalized Opening
- إنشاء Sales Scripts حسب نوع العميل
- بناء Discovery Questions

DISCOVERY & VALUE PROPOSITION فهم العميل وبناء عرض القيمة

02

- اكتشاف احتياجات العميل بالذكاء الاصطناعي
- تحليل نقاط الألم Pain Points
- تحليل دوافع الشراء Buying Motivations
- بناء Value Proposition لكل عميل
- التخصيص العميق Hyper-Personalization

MULTI-CHANNEL OUTREACH التواصل متعدد القنوات

03

- كتابة Emails بيعية مخصصة
- التواصل عبر LinkedIn Outreach
- رسائل المبيعات على WhatsApp
- رسائل المتابعة Follow-up Messages
- إنشاء Multi-Touch Sales Sequences

AI SALES ROLE-PLAY التدريب بالمحاكاة البيعية

04

- استخدام AI في Sales Role-Play
- محاكاة مكالمات بيعية
- سيناريوهات عملاء مختلفة
- تحليل أداء مندوب المبيعات
- تطوير مهارات الإقناع

AI Sales Conversation Assistant

HANDS-ON BUILD

إنشاء Script مختلف تلقائيًا لكل عميل

Follow-up



Pitch



Discovery



Opening



Research

تحليل الاعتراضات ومكتبة الردود

الاعتراض ليس رفضاً — بل معلومة. نبني مكتبة اعتراضات كاملة لشركتك، ونُدرب الذكاء الاصطناعي على توليد أفضل رد لكل حالة وكل نوع عميل.

OBJECTION ANALYSIS & LIBRARY تحليل الاعتراضات وبناء المكتبة

01

- ◆ تحليل أسباب رفض العملاء
- ◆ تصنيف اعتراضات العملاء
- ◆ إنشاء Objection Handling Library
- ◆ تحليل سلوك العميل
- ◆ تحليل صوت العميل Voice of Customer
- ◆ اختيار أفضل Response Strategy
- ◆ التوضع أمام المنافسين Competitive Positioning
- ◆ بناء ردود مخصصة باستخدام AI

THE SEVEN CLASSIC OBJECTIONS الاعتراضات التي تُدرب عليها عملياً

02

04 «ليست لي صلاحية»	03 «لدي مورد آخر»	02 «أحتاج وقتاً أفكر»	01 «السعر مرتفع»
	07 «نحتاج موافقة الإدارة»	06 «التفاوضات ليست لي»	05 «ليس الوقت المناسب»



مكتبة اعتراضات خاصة بشركتك، مع سيناريو ورد جاهز لكل اعتراض وكل نوع عميل — قابلة للتوزيع على الفريق فوراً.

OUTPUT OF THE SESSION

مخرج المحاضرة

LECTURE 03 — NEGOTIATION & CLOSING

التفاوض وإغلاق الصفقات

من الاعتراض إلى التوقيع: استراتيجية تفاوض واضحة، عرض بيع مخصص، وتحليل احتمالية إغلاق كل صفقة قبل أن تخسرها.

NEGOTIATION STRATEGY التفاوض واستراتيجية الصفقة

03

- ♦ استخدام AI في Negotiation Scenarios
- ♦ محاكاة التفاوض
- ♦ بناء استراتيجية Give / Get
- ♦ تحليل نقاط القوة والضعف في الصفقة
- ♦ تحديد أفضل عرض للعميل

PROPOSALS & CLOSING عروض البيع والإغلاق

04

- ♦ تخصيص العروض Proposal Personalization
- ♦ إنشاء عروض بيع باستخدام AI
- ♦ تحسين Closing Techniques
- ♦ كتابة Executive Proposal
- ♦ تحديد الخطوة التالية Next Best Action
- ♦ تحليل احتمالية الإغلاق Deal Probability
- ♦ اكتشاف الصفقات المعرضة للفقد
- ♦ إنشاء Win-Back Strategies

Deal Probability

Next Best Action

Win-Back

Executive Proposal

التطبيقات:

AI Deal Coach

HANDS-ON BUILD

ثم يُخرج:

Next Action

استراتيجية التفاوض

أفضل رد

Closing Approach

يحلل الصفقة من خمس زوايا:

المنافس

الصفقة

الاعتراض

العميل

المرحلة البيعية

LECTURE 04 — AUTOMATION

أتمتة عمليات المبيعات

كل مهمة يكررها الفريق يوميًا هي وقت بيع ضائع. في هذه المحاضرة نحوّل قسم المبيعات إلى خط إنتاج مؤتمت يعمل من النقاط الـ Lead حتى تحديث الـ CRM.

أتمتة عمليات المبيعات SALES AUTOMATION

OI

- ♦ تحديد المهام المتكررة داخل القسم
- ♦ تصميم Sales Workflow
- ♦ أتمتة التقاط العملاء Lead Capture
- ♦ أتمتة إثراء البيانات Enrichment
- ♦ أتمتة تقييم العملاء Lead Scoring
- ♦ أتمتة توزيع العملاء على الفريق
- ♦ أتمتة إعادة تنشيط العملاء القدامى
- ♦ أتمتة التواصل Outreach
- ♦ أتمتة المتابعة Follow-up
- ♦ أتمتة تحديث الـ CRM
- ♦ أتمتة تذكيرات الاجتماعات
- ♦ أتمتة تقارير المبيعات
- ♦ أتمتة متابعة الصفقات المفقودة

التطبيقات:

n8n

Notion

LinkedIn

WhatsApp

Gmail

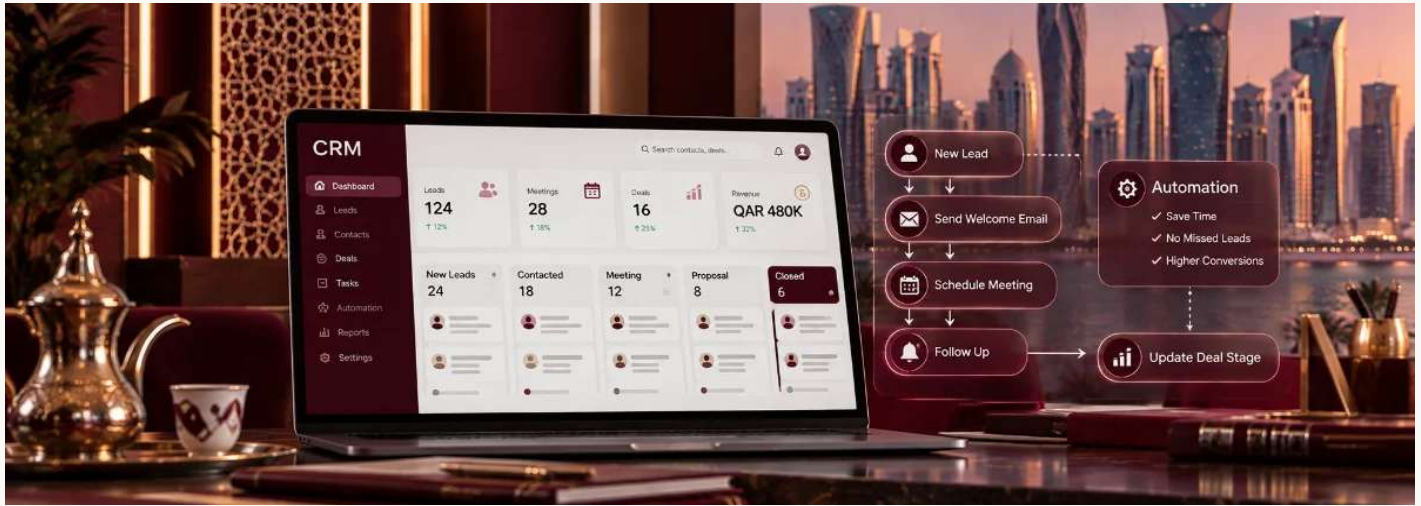
Google Sheets

Clay

Apollo.io

CRM

Make



خريطة أتمتة كاملة لقسم المبيعات لديك: ما الذي يُؤتمت، بأي أداة، وبأي ترتيب — جاهزة للتنفيذ.

OUTPUT OF THE SESSION

مخرج المحاضرة

LECTURE 04 — ANALYTICS & FORECASTING

تحليلات المبيعات والتنبؤ

ما لا يُقاس لا يُدار: نفكك الـ Funnel رقمًا، نكشف نقاط التسرب، ونبيّ **تنبؤًا بالإيرادات** قائمًا على احتمالية إغلاق كل صفقة.

SALES ANALYTICS تحليلات المبيعات

02

- ♦ تحليل أداء فريق المبيعات
- ♦ تحليل قمع المبيعات Sales Funnel
- ♦ تحويل Lead إلى Opportunity
- ♦ تحويل Opportunity إلى Deal
- ♦ معدل الفوز Win Rate
- ♦ معدل الإغلاق Closing Rate
- ♦ متوسط حجم الصفقة
- ♦ اكتشاف نقاط التسرب داخل الـ Funnel
- ♦ طول دورة البيع Sales Cycle
- ♦ زمن الاستجابة Lead Response Time
- ♦ قيمة الـ Pipeline
- ♦ التنبؤ بالإيرادات Revenue Forecast
- ♦ تحقيق المستهدفات Target Achievement
- ♦ أسباب الصفقات المفقودة
- ♦ تحليل أداء كل مندوب

AI SALES FORECASTING التنبؤ بالمبيعات

03

- ♦ التنبؤ بالمبيعات
- ♦ احتمالية إغلاق كل صفقة
- ♦ التنبؤ حسب القناة
- ♦ تحليل الـ Pipeline
- ♦ تحديد الصفقات المعرضة للخطر
- ♦ التنبؤ حسب المنتج
- ♦ توقع الإيرادات
- ♦ التنبؤ حسب المندوب
- ♦ التنبؤ حسب السوق

Risk Deals

Revenue Forecast

Sales Cycle

Pipeline Value

Win Rate

التطبيقات:



وكلاء الذكاء الاصطناعي والمشروع النهائي

AI SALES AGENTS

وكلاء الذكاء الاصطناعي للمبيعات

04

AI Lead Qualification Agent ◆

AI Prospecting Agent ◆

الفرق بين Automation و AI Agent

AI Sales Coach ◆

AI Follow-up Agent ◆

AI Outreach Agent ◆

AI Sales Reporting Agent ◆

AI Deal Analysis Agent ◆

AI CRM Agent ◆

مثال عملي — وكيل المبيعات الذي

AGENT IN ACTION

Follow-up

تسجيل في CRM

رسالة مخصصة

تقييم العميل

إثراء البيانات

البحث عن العميل

Next Best Action

تحليل الرد

FINAL PROJECT

AI-Powered Sales Engine

LEAD GEN

ICP

LEAD SCORING

OUTREACH

CONVERSATIONS

FOLLOW-UP

CRM

ANALYTICS

AUTOMATION

AI AGENTS

Manual Sales Process



AI-Driven Sales System

ماذا ستكون قادرًا عليه بعد الورشة؟

01	بناء ICP احترافي باستخدام AI
02	توليد وتأهيل Leads بجودة أعلى
03	استخدام AI في Prospecting
04	إنشاء Lead Scoring Model
05	بناء Sales Scripts مخصصة
06	استخدام AI في Discovery Calls
07	التعامل مع اعتراضات العملاء
08	تدريب الفريق بـ AI Role-Play
09	تحسين مهارات التفاوض والإغلاق
10	كتابة Sales Proposals مخصصة
11	إنشاء Follow-up Sequences
12	تحليل قمع المبيعات Sales Funnel
13	التنبؤ بالمبيعات
14	اكتشاف الصفقات المعرضة للخطر
15	أتمتة المهام اليومية للفريق
16	ربط الذكاء الاصطناعي بالـ CRM
17	بناء AI Sales Agents
18	إنشاء Sales System متكامل مدعوم بالذكاء الاصطناعي من أول Lead حتى الإغلاق

الورشة في سطور WORKSHOP AT A GLANCE

I	18	8	4
نظام مبيعات متكامل	مخرجًا تطبيقيًا	مراحل في رحلة البيع	محاضرات تطبيقية

LEAD GENERATION ◆ PROSPECTING ◆ SALES CONVERSATIONS ◆ OBJECTIONS ◆ CLOSING ◆
AUTOMATION ◆ AI AGENTS



البيع لم يعد مهارة فردية... بل منظومة ذكية

AI for Sales — أربع محاضرات تطبيقية تنتقل بفريقك من Manual Sales Process إلى AI-Driven Sales System

أدوات وقوالب جاهزة

مشروع نهائي متكامل

تطبيق عملي مباشر

4 محاضرات تطبيقية

REGISTER NOW

احجز مقعدك

سجل الآن — المقاعد محدودة

WEBSITE

mgh-ae.com

EMAIL

mshoura@mgh-ae.com

LINKEDIN

linkedin.com/in/mshoura