

AI & Innovation

AI Powered Customer Insights
and Business Intelligence

AI-POWERED
CUSTOMER INSIGHTS



BUSINESS INTELLIGENCE

The Future of Business

MARKET
TRENDS

REVENUE
GROWTH



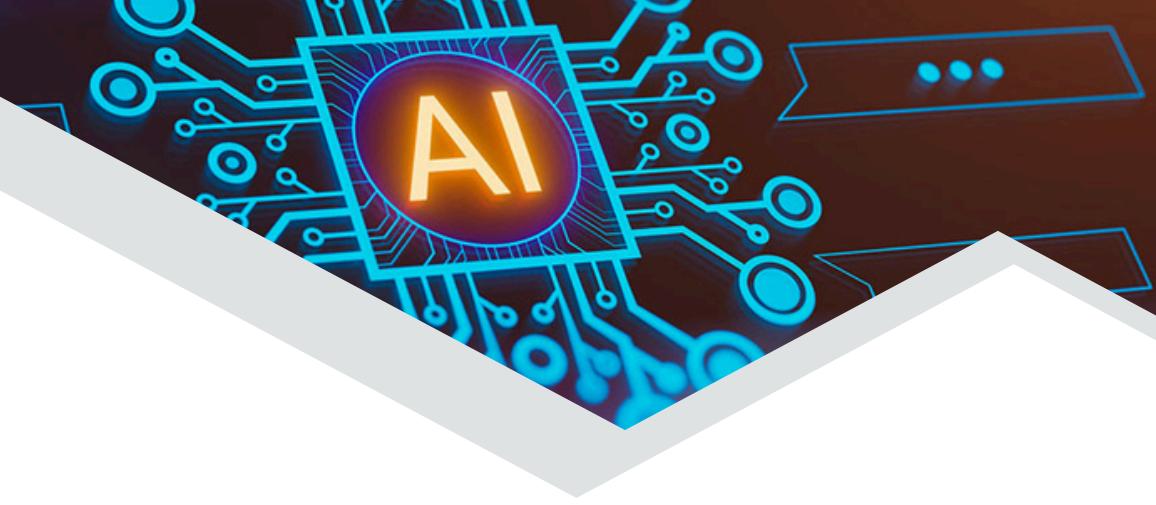
Code: 254014



FUTURE CENTRE
مركز المستقبل



futurecentre.net



Course Introduction

In today's hyper-competitive market, intuition is no longer enough. Businesses possess vast amounts of data, but the key to outperforming the competition lies in the ability to decode it. Artificial Intelligence is revolutionizing the fields of Customer Insights and Business Intelligence by moving beyond descriptive analytics ("what happened") to predictive ("what will happen") and prescriptive ("what should we do") intelligence.

This five-day intensive course provides a strategic and practical guide to leveraging AI and machine learning to unlock deep, actionable insights into customer behavior, market trends, and operational performance. Participants will learn how to integrate AI tools into their BI stack, automate analysis, generate predictive models, and ultimately translate complex data into compelling narratives that drive strategic decision-making across the organization.

Training Method

- Pre-assessment
- Live group instruction
- Use of real-world examples, case studies and exercises
- Interactive participation and discussion
- Power point presentation, LCD and flip chart
- Group activities and tests
- Each participant receives a binder containing a copy of the presentation
- slides and handouts
- Post-assessment

Course Objectives

Upon completion of this course, participants will be able to:

- **Understand the AI-BI Landscape:** Define how AI and Machine Learning augment traditional analytics and BI processes to create a competitive advantage.
- **Master Data Strategy for AI:** Identify, integrate, and prepare diverse data sources (first-party, third-party, structured, unstructured) for AI-driven analysis.
- **Apply Advanced Analytical Techniques:** Utilize key AI-powered methods such as predictive analytics, customer segmentation (clustering), sentiment analysis (NLP), and churn prediction.
- **Visualize and Communicate Insights:** Create dynamic, AI-driven dashboards and data visualizations that tell a story and prescribe actionable business strategies.
- **Build a Roadmap for Implementation:** Develop a strategy for integrating AI-powered insights tools into their organization's existing workflows and data culture.
- **Evaluate Ethical Implications:** Address critical issues of data privacy, algorithmic bias, and ethical use of customer data in AI analytics.

Who Should Attend?

This course is designed for professionals who use data to understand customers, measure performance, and guide business strategy:

- **Business Intelligence (BI) Analysts & Developers:** Professionals looking to integrate AI and machine learning into their reporting and analytics platforms.
- **Data Analysts & Scientists:** Analysts who want to shift from descriptive reporting to predictive and prescriptive modeling focused on business outcomes.
- **Marketing & Customer Insights Professionals:** Marketers, CRM managers, and insights managers who need to understand customer behavior at a deeper level to personalize experiences and improve retention.
- **Product Managers & Strategists:** Individuals responsible for product direction who need to use customer usage data and market trends to inform roadmap decisions.
- **Digital & Growth Strategists:** Professionals focused on user acquisition, engagement, and monetization who rely on data to optimize campaigns and funnels.
- **Business Leaders & Executives:** Directors, VPs, and C-suite executives (CMOs, CPOs, CDOs) who need to make data-informed strategic decisions and manage AI-powered insights teams.
- **Sales Operations & Revenue Analysts:** Those who analyze sales data, forecast performance, and identify growth opportunities

Course Outline

Day 1: The New Frontier: Integrating AI with Traditional BI

AM: From Descriptive to Predictive and Prescriptive

- The evolution of BI: Dashboards vs. Intelligent Automation.
- Key AI Concepts for BI: Overview of Machine Learning, Natural Language Processing (NLP), and Clustering.
- The AI-Augmented Analyst: How AI transforms the role of insights professionals.

PM: Building a Data-First Foundation

- Data Sourcing and Strategy: Connecting CRM, web analytics, transactional data, and unstructured data (e.g., social media, reviews).
- Introduction to AI-BI Platforms: Overview of tools like Power BI with AI, Tableau CRM, and specialized AI platforms.
- Workshop: Auditing your organization's data readiness for AI.

Day 2: Understanding the Customer with AI

AM: Deep Customer Segmentation and Persona Development

- Moving beyond RFM: Using AI clustering algorithms (e.g., K-Means) for dynamic, behavior-based segmentation.
- Creating 360-degree customer views with AI data integration.
- Case Study: How Netflix/Amazon uses clustering for personalization.

PM: Sentiment and Voice of the Customer (VoC) Analysis

- Using Natural Language Processing (NLP) to analyze customer feedback, reviews, and support tickets at scale.
- Real-time sentiment tracking and trend identification.
- Workshop: Using a tool (e.g., MonkeyLearn, pre-built API) to analyze a dataset of product reviews for key themes and sentiment.

Day 3: Predicting the Future with Predictive Analytics

AM: Forecasting and Trend Analysis

- Introduction to predictive models for demand forecasting, sales prediction, and inventory management.
- Hands-on with automated forecasting in BI tools (e.g., Facebook Prophet, Azure AutoML).

PM: Churn Prediction and Customer Lifetime Value (CLV)

- Building models to identify customers at high risk of churning.
- Calculating and predicting CLV using machine learning to prioritize retention efforts.
- Workshop: Interpreting the output of a pre-built churn model to define a targeted marketing action plan.

Course Outline

Day 4: Generating and Communicating Actionable Insights

AM: AI-Powered Data Visualization and Storytelling

- Creating interactive dashboards that surface AI-driven recommendations, not just data.
- Natural Language Generation (NLG): Having AI write summary insights and reports in plain language.
- Workshop: Using a BI tool to generate a narrative summary from a dataset.

PM: Prescriptive Analytics and Decision Intelligence

- Moving from “what will happen” to “what should I do?”
- Simulating business outcomes based on AI-driven recommendations.
- Building a culture of data-driven decision-making.

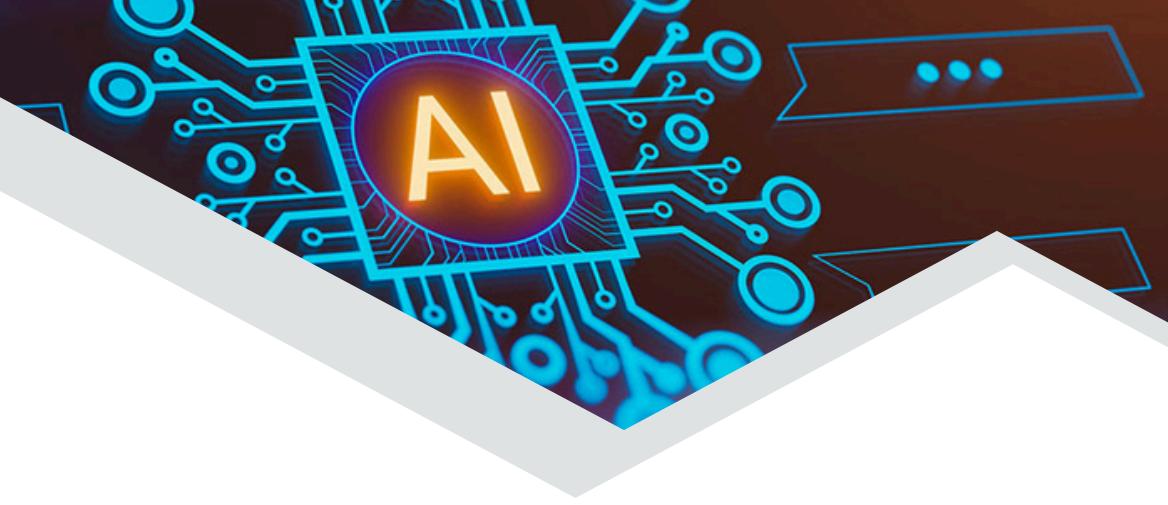
Day 5: Strategy, Implementation, and Ethics

AM: Building Your AI-Powered Insights Roadmap

- Prioritizing use cases based on business impact and feasibility.
- Overcoming organizational hurdles: Skills, culture, and change management.
- Measuring the ROI of your AI insights initiatives.

PM: Capstone Project and Ethical Governance

- **Capstone Exercise:** Teams work on a comprehensive case study, from data analysis using AI techniques to creating a presentation with prescriptive recommendations for the executive team.
- **Ethical Considerations:** Algorithmic bias in models, data privacy (GDPR/CCPA), and building trustworthy AI systems.
- Course Wrap-Up: Final Presentations and Developing a Personal Action Plan.



المقدمة

في سوق اليوم شديد التنافسية، لم يعد الحدس كافياً. تمتلك الشركات كميات هائلة من البيانات، لكن مفتاح التفوق على منافسيها يكمن في القدرة على تحليلها. يُحدث الذكاء الاصطناعي ثورةً في مجال رؤى العملاء وذكاء الأعمال، متباوِزاً التحليلات الوصفية ("ماذا حدث") إلى الذكاء التنبؤي ("ماذا سيحدث") والتوجيهي ("ماذا يجب أن نفعل").

تُقدم هذه الدورة المكثفة، التي تمتد لخمسة أيام، دليلاً استراتيجياً وعملياً للاستفادة من الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي لاكتساب رؤى عميقه وقابلة للتنفيذ حول سلوك العملاء واتجاهات السوق والأداء التشغيلي. سيتعلم المشاركون كيفية دمج أدوات الذكاء الاصطناعي في حزمة أدوات ذكاء الأعمال، وأتمته التحليلات، وإنشاء نماذج تنبؤية، وفي نهاية المطاف، ترجمة البيانات المعقدة إلى سردية مقنعة تُسهم في اتخاذ القرارات الاستراتيجية على مستوى المؤسسة.

طريقة التدريب

- التقييم المسبق
- تدريب جماعي مباشر
- استخدام أمثلة واقعية ودراسات حالة وتمارين
- مشاركة ونقاش تفاعلي
- عرض تقديمي باستخدام باور بوينت، وشاشة LCD، ولوح ورقي
- أنشطة واختبارات جماعية
- يحصل كل مشارك على ملف يحتوي على نسخة من العرض التقديمي
- شرائح ومطبوعات
- التقييم اللاحق

أهداف الدورة

عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مشهد الذكاء الاصطناعي والذكاء الاصطناعي**: تحديد كيفية تعزيز الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي لعمليات التحليلات التقليدية والذكاء الاصطناعي لخلق ميزة تنافسية.
- استراتيجية البيانات الرئيسية للذكاء الاصطناعي**: تحديد ودمج وإعداد مصادر البيانات المتنوعة (الطرف الأول، والطرف الثالث، والمنظمة، وغير المنظمة) للتحليل القائم على الذكاء الاصطناعي.
- تطبيق تقنيات التحليل المتقدمة**: استخدام الطرق الرئيسية المدعومة بالذكاء الاصطناعي مثل التحليلات التنبؤية وتقسيم العملاء (التجميع) وتحليل المشاعر (NLP) والتنبؤ بالانسحاب.
- تصور الأفكار وتوصيلها**: قم بإنشاء لوحات معلومات ديناميكية تعتمد على الذكاء الاصطناعي وتصورات البيانات التي تحكي قصة وتصف استراتيجيات أعمال قابلة للتنفيذ.
- إنشاء خريطة طريق للتنفيذ**: تطوير استراتيجية لدمج أدوات الرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي في سير العمل وثقافة البيانات الموجودة في مؤسستهم.
- تقييم الآثار الأخلاقية**: معالجة القضايا الحرجية المتعلقة بخصوصية البيانات، والتحيز الخوارزمي، والاستخدام الأخلاقي لبيانات العملاء في تحليلات الذكاء الاصطناعي.

من ينبغي أن يهتم؟

تم تصميم هذه الدورة للمحترفين الذين يستخدمون البيانات لفهم العملاء وقياس الأداء وتوجيه استراتيجية الأعمال:

- محللون ومطورو في مجال الاستخبارات التجارية (BI)**: المحترفون الذين يتطلعون إلى دمج الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي في منصات إعداد التقارير والتحليلات الخاصة بهم.
- محللو البيانات والعلماء**: المحللون الذين يرغبون في التحول من التقارير الوصفية إلى النمذجة التنبؤية والتوجيهية التي تركز على نتائج الأعمال.
- المتخصصون في التسويق ورؤى العملاء**: المسوقةون ومديرو إدارة علاقات العملاء ومديرو الرؤى الذين يحتاجون إلى فهم سلوك العملاء على مستوى أعمق لتحسين التجارب وتحسين الاحتفاظ بهم.
- مدريو المنتجات والاستراتيجيون**: الأفراد المسؤولون عن توجيه المنتج والذين يحتاجون إلى استخدام بيانات استخدام العملاء واتجاهات السوق لإبلاغ قرارات خارطة الطريق.
- خبراء الاستراتيجيات الرقمية والنمو**: محترفون يركزون على اكتساب المستخدمين والتفاعل وتحقيق الربح والذين يعتمدون على البيانات لتحسين الحملات والمبيعات.
- قادة الأعمال والمديرون التنفيذيون**: المديرون ونائبو الرئيس والمديرون التنفيذيون (مديرو التسويق، ومسؤولو المشتريات، ومسؤولو البيانات) الذين يحتاجون إلى اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة بالبيانات وإدارة فرق الرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- محللو عمليات المبيعات والإيرادات**: أولئك الذين يقومون بتحليل بيانات المبيعات والتنبؤ بالأداء وتحديد فرص النمو

محتويات الكورس

اليوم الأول دمج الذكاء الاصطناعي مع أنظمة الاستعلامات التجارية التقليدية

من الوصفي إلى التنبؤ والتوجيهي

- تطور الذكاء الاصطناعي: لوحات المعلومات مقابل الأتمتة الذكية.
- المفاهيم الرئيسية للذكاء الاصطناعي في مجال BI: نظرة عامة على التعلم الآلي ومعالجة اللغة الطبيعية (NLP) والتجميع.
- المحلل المعزز بالذكاء الاصطناعي: كيف يحول الذكاء الاصطناعي دور المتخصصين في الرؤى.

بناء أساس البيانات أولًا

- مصادر البيانات والاستراتيجية: ربط إدارة علاقات العملاء وتحليلات الويب والبيانات المعاملية والبيانات غير المنظمة (على سبيل المثال، وسائل التواصل الاجتماعي والمراجعات).
- مقدمة عن منصات BI-AI: نظرة عامة على أدوات مثل Power BI مع الذكاء الاصطناعي، Tableau CRM، و منصات الذكاء الاصطناعي المتخصصة.
- ورشة عمل: مراجعة جاهزة بيانات مؤسستك للذكاء الاصطناعي.

اليوم الثاني فهم العميل باستخدام الذكاء الاصطناعي

تقسيم العملاء بشكل عميق وتطوير الشخصية

- التحرك إلى ما هو أبعد من RFM: استخدام خوارزميات التجميع بالذكاء الاصطناعي (على سبيل المثال، K-Means) للتجزئة الديناميكية القائمة على السلوك.
- إنشاء وجهات نظر العملاء بزاوية 360 درجة مع تكامل بيانات الذكاء الاصطناعي.
- دراسة الحالة: كيف تستخدم Netflix/Amazon التجميع للتخصص.

تحليل مشاعر وصوت العميل (VoC)

- استخدام معالجة اللغة الطبيعية (NLP) لتحليل تعليقات العملاء والمراجعات وتذكرة الدعم على نطاق واسع.
- تبعد المشاعر في الوقت الحقيقي وتحديد الاتجاه.
- ورشة عمل: استخدام أداة (على سبيل المثال، MonkeyLearn، واجهة برمجة تطبيقات جاهزة) لتحليل مجموعة بيانات من مراجعات المنتج للموضوعات الرئيسية والمشاعر.

اليوم الثالث التنبؤ بالمستقبل باستخدام التحليلات التنبؤية

التنبؤ وتحليل الاتجاهات

- مقدمة عن النماذج التنبؤية للتنبؤ بالطلب، والتنبؤ بالمبيعات، وإدارة المخزون.
- التدريب العملي على التنبؤ الآلي في أدوات BI (على سبيل المثال، Facebook، Azure AutoML، Prophet).

التنبؤ ب معدلات فقدان العملاء وقيمة عمر العميل (CLV)

- بناء نماذج لتحديد العملاء الأكثر عرضة لخطر فقدان التعامل معهم.
- حساب وتوقع قيمة عمر العميل (CLV) باستخدام التعلم الآلي لتحديد أولويات جهود الاحتفاظ.
- ورشة عمل: تفسير مخرجات نموذج تحويل العملاء المبني مسبقاً لتحديد خطة عمل تسويقية مستهدفة

محتويات الكورس

اليوم الرابع توليد الأفكار القابلة للتنفيذ وتصييلها

تصور البيانات ورواية القصص باستخدام الذكاء الاصطناعي

- إنشاء لوحات معلومات تفاعلية تعرض التوصيات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي، وليس فقط البيانات.
- إنشاء اللغة الطبيعية (NLG): جعل الذكاء الاصطناعي يكتب ملخصات وتقارير بلغة بسيطة.
- ورشة عمل: استخدام أداة BI لإنشاء ملخص سردي من مجموعة بيانات.

التحليلات الوصفية وذكاء القرار

- الانتقال من "ماذا سيحدث" إلى "ماذا يجب أن أفعل؟"
- محاكاة نتائج الأعمال استناداً إلى التوصيات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي.
- بناء ثقافة اتخاذ القرارات القائمة على البيانات.

اليوم الخامس الاستراتيجية والتنفيذ والأخلاقيات

بناء خارطة طريق للرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي

- إعطاء الأولوية لحالات الاستخدام بناءً على التأثير التجاري والجدوى.
- التغلب على العقبات التنظيمية: المهارات والثقافة وإدارة التغيير.
- قياس عائد الاستثمار لمبادرات رؤى الذكاء الاصطناعي الخاصة بك.

مشروع التخرج والحكومة الأخلاقية

- تمرين التخرج: تعمل الفرق على دراسة حالة شاملة، بدءاً من تحليل البيانات باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي وحتى إنشاء عرض تدريسي يحتوي على توصيات وصفية للفريق التنفيذي.
- الاعتبارات الأخلاقية: التحيز الخوارزمي في النماذج، وخصوصية البيانات.
- اختتام الدورة: العروض النهائية وتطوير خطة عمل شخصية (GDPR/CCPA).

Terms & Conditions

Complete & Mail to future centre or email

Info@futurecentre.com



Cancellation and Refund Policy

Delegates have 14 days from the date of booking to cancel and receive a full refund or transfer to another date free of charge. If less than 14 days' notice is given, then we will be unable to refund or cancel the booking unless on medical grounds. For more details about the Cancellation and Refund policy, please visit

<https://futurecentre.net/>

Registration & Payment

Please complete the registration form on the course page & return it to us indicating your preferred mode of payment. For further information, please get in touch with us

Course Materials

The course material, prepared by the future centre, will be digital and delivered to candidates by email

Certificates

Accredited Certificate of Completion will be issued to those who attend & successfully complete the programme.

Travel and Transport

We are committed to picking up and dropping off the participants from the airport to the hotel and back.

Registration & Payment

Complete & Mail to future centre or email

Info@futurecentre.com



Registration Form

- **Full Name (Mr / Ms / Dr / Eng)**
- **Position**
- **Telephone / Mobile**
- **Personal E-Mail**
- **Official E-Mail**
- **Company Name**
- **Address**
- **City / Country**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Payment Options

Please invoice me

Please invoice my company

Course Calander:



06/04/2026 - 10/04/2026 [Click Now](#)

VENUES

 LONDON

 BARCELONA

 KUALA LUMPER

 AMSTERDAM

 DAMASCUS

 ISTANBUL

 SINGAPORE

 PARIS

 DUBAI

OUR PARTNERS


Knowledge المعرفة









 Microsoft








Chartered Institute of
Procurement & Supply

 CIM The Chartered
Institute of Marketing






Association of Chartered
Certified Accountants



 University of
East London









 Project
Management
Institute.







THANK YOU

CONTACT US

📞 +963 112226969

💬 +963 953865520

✉️ Info@futurecentre.com

📍 Damascus - Victoria - behind Royal Semiramis hotel

