التدريبية: إدارة حملات البريد الإلكتروني التسويقية للمساعدين الإداريين الدورة

يوليو ٢٠٢٦ ١٧ - ١٣

كيب تاون - *

(للشخص الواحد) € ٦٠٠٠

Ref: #SA6455_599115

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

بفعالية. في عصر المتخصصة لتمكين مساعدي الإدارة ومندوبي التسويق من تقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة
وزيادة المبيعات. ستغطي الدورة كل شيء من الرقمنة، يُعد البريد الإلكتروني أداة حاسمة لبناء إدارة حملات البريد الإلكتروني
يستفيد مثل GDPR، إلى كتابة محتوى جذاب، وتحليل أداء بناء قوائم جهات الاتصال وفق معايير حماية البيانات العلاقات
في التسويق الحديث، مع (Kotler المشاركون من رؤى الخبير فيليب كوتلر (Philip الحملات باستخدام أدوات مثل Mailchimp.
عشوائي، المختلفة، بدءاً من الصياغة الاحترافية لسطر مكثفة. تم تصميم المحتوى لمواجهة تحديات القطاعات تطبيقات عملية
البريدية. مما يضمن تحقيق أقصى عائد استثمار للحملات الموضوع وحتى تجنب تصنيف الرسائل كبريد

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مساعدو الإدارة التنفيذية.
- سكرتاريا التسويق والدعم.
- منسقو الحملات الرقمية.
- مختصو علاقات العملاء.
- موظفو الدعم الفني والتسويقي.
- المبتدئون في مجال التسويق الرقمي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع المالي والمصرفي.
- شركات التجزئة والتسوق الإلكتروني.
- مقدمي الخدمات التعليمية والتدريب.
- المنشآت الصحية والمستشفيات.
- الهيئات الحكومية والجهات شبه الحكومية.
- الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام التسويق والاتصالات.
- مكاتب الإدارة العليا والسكرتارية.
- أقسام المبيعات وخدمة العملاء.
- فرق تطوير الأعمال.
- وحدات العلاقات العامة.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- بمعايير الخصوصية. بناء قواعد بيانات فعالة لجهات الاتصال مع الالتزام
- أداتي Mailchimp وSendinblue تصميم قوالب بريد إلكتروني مهنية وجذابة باستخدام
- من معدلات الشطب. صياغة سطور موضوع مقنعة ومحتوى يحفز التفاعل ويقلل
- تلقائياً. تنفيذ استراتيجيات أتمتة التسويق لتوزيع الحملات
- التحويل) لتحسين الحملات المستقبلية. تحليل تقارير الأداء الرئيسية (معدل الفتح، النقر،
- أفضل الممارسات. تجنب إدراج الحملات ضمن البريد العشوائي عبر تطبيق
- قوائم البريد. تطبيق معايير حماية البيانات مثل GDPR في إدارة

منهجية الدورة التدريبية:

بأمثلة واقعية من التكامل بين النظرية والتطبيق العملي المكثف. تبدأ تعتمد منهجية BIG BEN Training Center على باستخدام منصات محاكاة. يتم قطاعات متنوعة، تليها ورش عمل تفاعلية حيث يصمم كل جلسة بعرض مفاهيمي مدعوم حملات قطاع التجزئة التي حققت معدل تحويل مرتفع. تحليل دراسات حالة ناجحة لفهم عوامل التأثير، مثل المشاركون حملاتهم راجعة فورية من محددة، مثل تجنب البريد العشوائي في الحملات يتضمن البرنامج جلسات عصف ذهني جماعي لحل تحديات المستهدفة مثل الصحة المدرب المحترف على التمارين، مع تخصيص وقت لتكييف الحكومية. يحصل كل متدرب على تغذية إدارة الحملة من التخطيط حتى التحليل. أو المالية. تنتهي الدورة بمشروع عملي يشمل كافة المحتوى مع تحديات القطاعات مراحل

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

وأهميته الاستراتيجية الوحدة الأولى: أساسيات التسويق بالبريد الإلكتروني

- التسويق الحديثة. مقدمة عن دور البريد الإلكتروني في استراتيجيات
- Sendinblue, HubSpot). مقارنة بين أدوات أتمتة التسويق (Mailchimp,
- GDPR). معايير الجودة والالتزام القانوني (CAN-SPAM Act,
- إعلامية، متابعة). أنواع الحملات البريدية (ترحيبية، ترويجية،
- القانونية. بناء قواعد بيانات فعالة وطرق جمع البريديات
- أخلاقيات التسويق بالبريد وتجنب التصنيف كـ Spam.
- حماية بيانات العملاء وإجراءات الأمان الأساسية.

الإلكتروني المؤثر الوحدة الثانية: تصميم وكتابة محتوى حملات البريد

- فن صياغة سطر الموضوع الجذاب لزيادة معدلات الفتح.
- CTA). هيكلة محتوى البريد الإلكتروني (الافتتاح، الجسم،
- إلى عميل. تقنيات الكتابة التسويقية المقنعة لتحويل القارئ
- احترافي. دمج العناصر المرئية (صور، فيديو، إنفوجرافيك) بشكل
- للتحويل. تطوير نداءات واضحة للعمل (Call-to-Action) تدفع
- تخصيص المحتوى بناءً على شرائح الجمهور المستهدف.
- الأداء. اختبار A/B لعناصر البريد المختلفة لتحسين

المتقدمة الوحدة الثالثة: أتمتة وتنفيذ الحملات البريدية

- Workflows). بناء سلاسل بريدية تلقائية (Automation
- المستخدم. تقسيم قوائم البريد لاستهداف دقيق بناءً على سلوك
- والمنطقة الزمنية. توقيت الإرسال الأمثل وفقاً لبيانات الجمهور
- دمج أدوات التسويق بالبريد مع أنظمة CRM.
- إعداد قوالب بريد مهنية قابلة للتخصيص (Templates).
- تحميل). تتبع تفاعلات المستخدمين مع البريد (فتح، نقر،
- تحديث وصيانة قواعد البيانات بانتظام.

على الاستثمار الوحدة الرابعة: تحليل أداء الحملات وقياس العائد

- الارتداد. المقاييس الأساسية: معدل الفتح، النقر، التحويل،
- في منصات البريد). Reports استخدام أدوات التحليل (Google Analytics،
- تفسير التقارير وتحديد نقاط القوة والضعف.
- البريدية. حساب العائد على الاستثمار (ROI) للحملات
- اختبارات A/B متقدمة وتحليل نتائجها.
- استخدام البيانات لتحسين الحملات المستقبلية.
- تقديم تقارير أداء مهنية للإدارة.

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وتطبيقات قطاعية

- البريد. استراتيجيات إعادة الاستهداف (Retargeting) عبر
- الاجتماعي، (SMS). التكامل مع قنوات التسويق الأخرى (التواصل
- الصحي. إدارة الحملات البريدية للهيئات الحكومية والقطاع
- الخدمات. التحديات الخاصة بالتجارة الإلكترونية وقطاع
- التعامل مع حالات الارتداد العالي أو الشكاوى.
- جماعية). خطط الطوارئ لمواجهة الأزمات (اختراق بيانات، شكاوى
- الألف إلى الياء. ورشة عمل نهائية: تصميم وتنفيذ حملة متكاملة من

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٠٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

والتحويل المباشرة؟ التجارية الذي تولده حملة بريد إلكتروني ناجحة، بما كيف يمكن قياس التأثير العاطفي والولاء للعلامة

يتجاوز مقاييس النقرا

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

حياة الحملة البريدية المهارات الإدارية والتسويقية، حيث تدمج الدورة دور تركز BIG BEN Training Center على الجسر بين المحتوى، تقتصر على الأدوات التقنية، بل تغوص في كاملة، من إدارة البيانات إلى تحليل النتائج. لا السكرتير التنفيذي في دورة تحديات في فن الإقناع. يتم (Cialdini مستندة إلى أبحاث روبرت سيالديني (Robert استراتيجيات التأثير النفسي في كتابة على الحكومي (متطلبات الشفافية) عبر دراسات حالة عملية. قطاعات محددة كالصحة (حماية بيانات المرضى) والقطاع تحليل راجعة فورية من خبراء سيناريوهات واقعية، مثل إطلاق حملة لمنتج جديد في يعزز المنهج التفاعلي تطبيق المهارات مباشرة العملي الخاص ببيئات العمل العربية يضمن تميز صناعة. هذا التكامل بين العمق الأكاديمي والتطبيق بيئة تنافسية، مع تغذية ملموسة وتعزز العائد على الاستثمار. الخريجين في قيادة حملات بريدية تحقق أهدافاً