السوق الرقمي الدورة التدريبية: التسويق الرقمي الشامل: من التأسيس إلى القيادة في

سبتمبر ٢٠٢٦ ١٧ - ١٣

دبي

٤٥٠٠ € (للشخص الواحد)

Ref: #MAR4872_42432

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

لتأخذ المشاركين في رحلة التدريبية المتكاملة في التسويق الرقمي الشامل، يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة من قيادة الأساسية للتسويق الرقمي وصولا إلى إتقان تعليمية عميقة وشاملة، تبدأ من فهم المبادئ والتي صُممت خصيصًا الدورة أحدث التطورات في الحملات التسويقية بنجاح في المشهد الرقمي المتغير الاستراتيجيات المتقدمة التي تمكنهم الدفع لكل نقرة، والتسويق عبر وسائل التواصل التسويق بالمحتوى، وتحسين محركات البحث، وإعلانات باستمرار. ستتناول بتزويد المتدربين بالمعرفة Center والتحليلات الرقمية. يولي BIG BEN Training الاجتماعي، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، Philip) المفكرين في المجال مثل الدكتور فيليب كوتلر العملية والتطبيقية، مستلهمًا في ذلك رؤى كبار اهتمامًا خاصًا في السوق. هذه الدورة الحديث، والذي أكد دائمًا على أهمية فهم احتياجات الروحي للتسويق ، الذي يُعد الأب Kotler بناء خبراء تسويق رقمي قادرين على صياغة ليست مجرد تجميع للمعلومات، بل هي منهج متكامل العملاء والتكيف مع التغيرات من المحاضرات استثماريًا ملموسًا للشركات والمؤسسات بمختلف وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة تحقق عائدًا يهدف إلى سيتعلم المشاركون كيفية تحليل البيانات، التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، والتمارين أحجامها. من خلال مزيج فريد وقياس أداء الحملات التسويقية بدقة. وتحديد الجمهور المستهدف، وتطوير محتوى جذاب، التطبيقية،

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق.
- متخصصو التسويق الرقمي.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء العلامات التجارية.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال.
- الرقمي. طلاب التسويق والإدارة المهتمون بالتخصص في المجال
- أعمق للتسويق الرقمي. الموظفون في أقسام المبيعات الذين يرغبون في فهم
- مهاراتهم الرقمية. أخصائيو العلاقات العامة الذين يرغبون في توسيع

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاعات الحكومية والهيئات وما في حكمها.
- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- قطاع الخدمات المالية والبنوك.
- قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.
- قطاع الرعاية الصحية والصيدلانية.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع الضيافة والسياحة.
- قطاع العقارات والإنشاءات.
- قطاع الإعلام والنشر.
- قطاع التصنيع والإنتاج.
- مختلف الصناعات. الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- إدارة العلاقات العامة.
- إدارة تطوير الأعمال.
- إدارة المنتج.
- إدارة الاتصال المؤسسي.
- الإدارة العليا وصناع القرار.
- إدارة الموارد البشرية (لبرامج تطوير الموظفين).
- التسويق الرقمي).إدارة تكنولوجيا المعلومات (للتنسيق مع جهود

أهداف الدورة التدريبية:

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

- أهداف الأعمال.ا صياغة استراتيجيات تسويق رقمي شاملة تتوافق مع
- التفاعل والولاء للعلامة التجارية.ا إدارة حملات التسويق بالمحتوى بفاعلية لزيادة
- الظهور العضوي.ا تطبيق أفضل ممارسات تحسين محركات البحث لتعزيز
- مختلفة بكفاءة.ا تشغيل وإدارة حملات إعلانية مدفوعة عبر منصات
- وتعزيز التفاعل.ا استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لبناء المجتمعات
- تحقق معدلات تحويل عالية.ا تصميم وتنفيذ حملات تسويق عبر البريد الإلكتروني
- التسويقية بدقة.ا تحليل البيانات الرقمية وقياس أداء الحملات
- أعمق لاحتياجاتهم.ا تحديد الجمهور المستهدف وتطوير شخصيات العملاء لفهم
- لزيادة الكفاءة.ا الاستفادة من أحدث أدوات وتقنيات التسويق الرقمي
- المختلفة.ا تحسين تجربة المستخدم عبر القنوات الرقمية
- إدارة سمعة العلامة التجارية عبر الإنترنت بفاعلية.ا
- المتطور.ا مواكبة التغيرات والتحديات في عالم التسويق الرقمي
- تطبيق مبادئ التسويق الرقمي الأخلاقي والمسؤول.ا
- جديدة.ا تطوير خطط تسويق رقمي متكاملة لمنتجات وخدمات

منهجية الدورة التدريبية:ا

لضمان أقصى استفادة التدريبية على منهجية تدريبية متكاملة تجمع بين يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة المفاهيم الأساسية، تليها جلسات تفاعلية تتضمن للمشاركين. تبدأ كل وحدة بمقدمة نظرية تشرح النظرية والتطبيق العملي أساسيًا من المنهجية، حيث النقدي وتبادل الخبرات بين المشاركين. تُعد دراسات مناقشات جماعية وعصفًا ذهنيًا لتحفيز التفكير الدروس المستفادة وتطبيقها على سيناريوهات يتم تحليل حملات تسويقية رقمية ناجحة وغير ناجحة الحالة الواقعية جزءًا ومحاكاة عملية، حيث يتعاون المشاركون لتطوير خطط عملية. يتم تشجيع العمل الجماعي من خلال مشاريع لاستخلاص للمشاركين استخدام والتفكير الاستراتيجي. يتم التركيز بشكل كبير على تسويقية رقمية، مما يعزز مهاراتهم في حل المشكلات إعداد حملات إعلانية، وتحليل بيانات جوجل الأدوات والمنصات الرقمية الفعلية لتنفيذ المهام، ورش العمل التطبيقية التي تتيح أو جماعي، لمساعدتهم على التغذية الراجعة البناءة والمستمرة لجميع أناليتكس، وتصميم استراتيجيات محتوى. تُقدم مثل التعلم محفزة BIG BEN Training Center تحديد نقاط القوة والضعف وتحسين أدائهم. يضمن المشاركين، سواء بشكل فردي عملهم. المشاركين من تطبيق ما تعلموه فورًا في بيئات وتفاعلية، مما يعزز الفهم العميق للمفاهيم ويمكن أن تكون بيئة

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التسويق الرقمي واستراتيجياته.

- فهم المشهد الرقمي المتغير.
- التحول الرقمي وأثره على الأعمال.
- أهمية التسويق الرقمي في العصر الحديث.
- تحديد الأهداف التسويقية الرقمية وقياسها.
- تطوير استراتيجية تسويق رقمي متكاملة.
- تحليل المنافسين في السوق الرقمي.
- تحديد الجمهور المستهدف وبناء شخصيات المشترين.

الوحدة الثانية: التسويق بالمحتوى وال SEO.

- مفهوم التسويق بالمحتوى وأنواعه.
- استراتيجيات إنشاء المحتوى الجذاب والمفيد.
- تخطيط المحتوى وتوزيعه بفاعلية.
- مقدمة إلى تحسين محركات البحث SEO.
- البحث عن الكلمات المفتاحية وتحليلها.
- تحسين المحتوى على الصفحة وخارجها.
- التعامل مع تحديثات خوارزميات محركات البحث.

الوحدة الثالثة: إعلانات الدفع لكل نقرة والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

- مقدمة لإعلانات الدفع لكل نقرة (PPC)
- بناء وإدارة حملات Google Ads
- الاستهداف المتقدم وتحسين الإعلانات.
- أساسيات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- استراتيجيات منصات التواصل الاجتماعي المختلفة.
- بناء المجتمعات الرقمية والتفاعل مع الجمهور.
- قياس أداء حملات التواصل الاجتماعي.

الوحدة الرابعة: التسويق عبر البريد الإلكتروني والتحليلات الرقمية.

- بناء قوائم البريد الإلكتروني.
- تصميم حملات البريد الإلكتروني الفعالة.
- أتمتة التسويق عبر البريد الإلكتروني.
- مقدمة إلى التحليلات الرقمية.
- استخدام Google Analytics لفهم سلوك المستخدمين.
- تحليل البيانات وتقديم التقارير.
- اتخاذ القرارات المبنية على البيانات لتحسين الأداء.

الوحدة الخامسة: التسويق المؤثر، التسويق بالفيديو، وتحديات التسويق الرقمي المستقبلية.

- استراتيجيات التسويق المؤثر.
- التعاون مع المؤثرين وبناء العلاقات.
- أهمية التسويق بالفيديو وأنواعه.
- إنتاج محتوى الفيديو وتوزيعه.
- التعامل مع التحديات الأمنية والخصوصية في التسويق الرقمي.
- أخلاقيات التسويق الرقمي والمسؤولية الاجتماعية.
- التوجهات المستقبلية في عالم التسويق الرقمي.

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 ٢٥٢٠- 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:

في استراتيجيات يمكن للمسوقين الرقميين الموازنة بين الحاجة الملحة في عالم يتسم بالتطور التكنولوجي المتسارع، كيف

طويلة الأمد لبناء قيمة حقيقية للعلامة التجارية؟ لتحقيق النتائج الفورية والاستثمار

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

رؤى قابلة للتنفيذ الشامل بتركيزها العميق على الجوانب التطبيقية تتميز هذه الدورة التدريبية في التسويق الرقمي الفردية، نركز على كيفية دمج هذه الأدوات مباشرة في بيئات عملهم. فبدلاً من التركيز على والعملية، مما يمنح المشاركين بين أحدث النظريات تجارية ملموسة. يتميز المحتوى بكونه أكاديميًا ضمن استراتيجية تسويقية متكاملة تحقق أهدافًا الأدوات كيفية بناء شخصيات المشترين ليس التسويقية والممارسات الفضلى في الصناعة. على سبيل وعمليًا في آن واحد، حيث يمزج سلوكياتهم ودوافعهم النفسية المعقدة، وكيف يمكن فقط من منظور ديموغرافي، بل من خلال تحليل المثال، نتعمق في فرصًا للتحسين نبرز أهمية التحليلات الرقمية ليس فقط كأرقام، بل استغلال هذه الرؤى لتطوير محتوى مستهدف وفعال. كما بمنهجية تدريبية فريدة تعتمد على التفاعل المستمر. يقدم BIG BEN Training Center هذه كقصص تروي رحلة العميل وتوفر يضمن أن يكتسب السوق الحقيقية، والتمارين التي تتطلب تفكيرًا المكثف، ودراسات الحالة التي تحاكي سيناريوهات الدورة التغيرات المستمرة في المشهد ال المتدربون ليس فقط المعرفة، بل القدرة على تطبيقها نقديًا وحلولا إبداعية. هذا النهج بفاعلية والتكيف مع

الرقمي. رقمي، مما يجعلهم قادة حقيقيين في مجال التسويق