



**وتحقيق الدورة التدريبية: التسويق الصوتي والبودكاست  
التفاعل المستمر المتقدم - بناء علاقة وطيدة مع الجمهور**

**ابريل ٢٠٢٦ ٣٠ - ٢٦**

**دبي**

**(للشخص الواحد) € ٤٥٠٠**

**Ref: #MAR9809\_41777**



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



المشاركين بالمعارف التدريبية الشاملة حول التسويق الصوتي والبودكاست، يقدم Big Ben Training Center هذه الدورة علاقة وطيدة مع الجمهور. في عالم يزداد فيه والمهارات اللازمة لإنشاء محتوى صوتي مؤثر وبناء وهي مصممة خصيصاً لتزويد الجوانب الفنية البودكاست أداة حيوية للوصول إلى جمهور أوسع وتعزيز الاعتماد على المحتوى الصوتي، أصبح التسويق عبر لمحتوى صوتي جذاب وكتابة نصوص البودكاست والاستراتيجية ل إنتاج البودكاست، بدءاً من التفاعل. تركز هذه الدورة على فهم كيفية تطوير وتحليل الصوت، ونشر البودكاست على المنصات الفعالة، وصولاً إلى تسجيل البودكاست باحترافية التخطيط الدورة أيضاً أهمية بناء مجتمع استراتيجية تسويق صوتي متكاملة تستهدف جمهورهم المختلفة. سيتمكن المشاركون من البودكاست. سيستكشف المتدربون دراسات حالة لنجاح مستمعين للبودكاست وكيفية زيادة تفاعل الجمهور مع بدقة. ستتناول استخدامها ل جذب تحقيق الأهداف المرجوة. سيتم التطرق إلى تقنيات سرد البودكاست وكيفية تحليل أداء البودكاست لضمان الصوتي للشركات وتأثير الصوت على المستمعين. بالإضافة إلى ذلك، ستغطي الدورة أفضل القصص في البودكاست وكيفية كبير أعمال أكاديميين بارزين مثل البروفيسور بول سلوك المستهلك. تتضمن الدورة رؤى قيمة مستوحاة من ممارسات التسويق هي بوابتك ل الاحتراف في دراسة تأثير وسائل الإعلام على المجتمع وتطور ليفينسون (Paul Levinson)، الذي أسهم بشكل التسويق الصوتي والوصول لجمهور أوسع عبر البودكاست والاتصالات. هذه الدورة



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق.
- أخصائيو المحتوى.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة.
- المدراء التنفيذيون.
- المتخصصون في العلاقات العامة.
- مسؤولو الاتصالات.
- المنظمات غير الربحية.
- الاستشاريون.
- طلاب الإعلام والاتصال.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الإعلامي والنشر.
- صناعة التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع الخدمات المالية.
- الصناعات التعليمية والتدريبية.
- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- الوكالات الإعلانية وشركات التسويق.
- الصناعات الصحية والطبية.
- الجهات الحكومية وما في حكمها.
- قطاع الاستشارات.
- قطاع الضيافة والسياحة.



## الأقسام المؤسسة المستهدفة:

- قسم التسويق
- قسم الاتصالات
- قسم العلاقات العامة
- قسم تطوير المنتجات
- قسم المبيعات
- قسم الموارد البشرية (للتواصل الداخلي)
- قسم التدريب والتطوير
- قسم خدمة العملاء
- قسم الابتكار
- قسم الاستراتيجية

## أهداف الدورة التدريبية:

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



- فهم عميق لمفاهيم التسويق الصوتي والبودكاست.
- القدرة على تخطيط وإنتاج بودكاست احترافي.
- مهارات تحرير الصوت وتحسين جودته.
- استراتيجيات نشر البودكاست والترويج له.
- بناء علاقات قوية مع الجمهور المستهدف.
- تحليل أداء البودكاست وقياس تأثيره.
- تطوير استراتيجيات محتوى صوتي مبتكرة.
- زيادة التفاعل والمشاركة مع المستمعين.
- استخدام البودكاست كأداة فعالة للتسويق.
- فهم كيفية تحقيق النمو المستدام للبودكاست.

## منهجية الدورة التدريبية:



بين المعرفة النظرية على منهجية تعليمية تفاعلية Training Center تعتمد هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN كل وحدة بمقدمة للمفاهيم الأساسية، تليها والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. وشاملة، تركز على الجمع من خلال مشاريع للمتدربين برؤية كيفية تطبيق النظريات في سياقات دراسات حالة واقعية من صناعات مختلفة، مما يسمح تبدأ تتضمن الدورة جلسات تفاعلية ومناقشات مفتوحة، حيث يتمكن المشاركون من تبادل عملية. يتم تشجيع العمل الجماعي المحتوى الصوتي وتحرير البودكاست، بالإضافة إلى مكثفة، مثل ورش العمل العملية التي تركز على إنتاج الأفكار والخبرات. تحسين أدائهم وتطوير توفير تغذية راجعة مستمرة على المهام والمشاريع، جلسات أسئلة وأجوبة مع خبراء في المجال. سيتم المشاريع، حيث سيقوم كل متدرب بإنشاء مهاراتهم بشكل مستمر. ستركز المنهجية على التعلم مما يساعد المتدربين على موجود. سيتم استخدام أدوات البودكاست الشائعة لضمان بودكاست خاص به أو تطوير خطة تسويق صوتي لمشروع القائم على بودكاست ناجح أو الحديثة. تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين اكتساب المشاركين لخبرة عملية في استخدام التقنيات دمج التسويق الصوتي في استراتيجياتهم الحالية، بالثقة والمهارات اللازمة ل إطلاق



## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الوحدة الأولى: أساسيات التسويق الصوتي والبودكاست

- مقدمة إلى التسويق الصوتي وأهميته في العصر الرقمي.
- الفرق بين أنواع المحتوى الصوتي المختلفة.
- مفهوم البودكاست وتطوره التاريخي.
- الجمهور المستهدف للبودكاست وكيفية تحديده.
- فوائد التسويق الصوتي للشركات والأفراد.
- أخلاقيات البودكاست والمعايير المهنية.
- اتجاهات التسويق الصوتي المستقبلية.

### للبودكاست الوحدة الثانية: تخطيط وإنشاء المحتوى الصوتي

- تحديد فكرة البودكاست وهدفه.
- تطوير شخصية البودكاست وصوته.
- البحث عن المواضيع وكتابة النصوص.
- هيكلية الحلقات وترتيب المحتوى.
- اختيار الموسيقى والمؤثرات الصوتية.
- أساسيات سرد القصص في البودكاست.
- إنشاء تقويم محتوى للبودكاست.

### الوحدة الثالثة: الجوانب الفنية لإنتاج البودكاست



- اختيار المعدات المناسبة للتسجيل.
- تقنيات التسجيل الصوتي الاحترافية.
- (Audacity, Adobe) مقدمة لبرامج تحرير الصوت لتحسين الجودة.
- أساسيات التحرير الصوتي: القص، الدمج، تحسين الجودة.
- إضافة الموسيقى والمؤثرات الصوتية.
- تصدير الملفات الصوتية بالصيغ المناسبة.
- تحسين جودة الصوت للبودكاست.

## الوحدة الرابعة: استراتيجيات نشر وترويج البودكاست

- اختيار منصات استضافة البودكاست.
- نشر البودكاست على منصات الاستماع الرئيسية.
- الاجتماعي: استراتيجيات الترويج للبودكاست عبر وسائل التواصل.
- التعاون مع المؤثرين والبودكاسترز الآخرين.
- استخدام الإعلانات المدفوعة للوصول إلى جمهور أوسع.
- قياس أداء البودكاست وتحليل البيانات.
- تحسين ظهور البودكاست.

## الأثر الوحدة الخامسة: بناء علاقة وطيدة مع الجمهور وقياس

- استراتيجيات بناء مجتمع مستمعين للبودكاست.
- كيفية زيادة تفاعل الجمهور مع الحلقات.
- الرد على تعليقات المستمعين وأسئلتهم.
- تحويل المستمعين إلى عملاء أو متابعين دائمين.
- أهمية التغذية الراجعة من المستمعين.
- قياس عائد الاستثمار (ROI) من البودكاست.
- التسويق الصوتي لبناء العلامة التجارية.



## 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:

الإعلامي؟ الصوتي لبناء حركة مجتمعية فعالة وتحقيق أهدافها كيف يمكن للمنظمات غير الربحية استثمار قوة التسويق الإنسانية في عالم يزداد فيه الضجيج

### ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



التركيز بشكل خاص بتغطيتها الشاملة والمتعمقة لجميع جوانب Center تتميز هذه الدورة التي يقدمها BIG BEN Training رؤى فريدة مبنية على أحدث على بناء علاقة وطيدة مع الجمهور وتحقيق التفاعل التسويقي الصوتي والبودكاست، مع العملية ودراسات الحالة التي توضح كيفية الأبحاث والدراسات في مجال الاتصال الصوتي، مع دمج المستمر. نقدم للمشاركين التقنية. يميزنا هو تركيزنا على الاستراتيجيات المبتكرة لنمو تطبيق المفاهيم النظرية في سيناريوهات حقيقية. ما الأمثلة المستمعين واحتفاظهم. سنغوص في فن سرد القصص الصوتية وكيف يمكن أن يؤثر البودكاست، بدلاً من مجرد سرد الأدوات اللازمة ل إنتاج بودكاست احترافي، ولكن أيضاً الدورة مصممة لتزويد المشاركين ليس فقط بالمعرفة ذلك بشكل كبير على جذب البودكاست وكيفية تحويل استراتيجياتهم لتحقيق أقصى قدر من التأثير. نركز بالقدرة على تحليل بيانات البودكاست وتكييف النجاح طويل الأمد للبودكاست أو الاستراتيجية المستمعين العابرين إلى متابعين أوفياء، مما يضمن على بناء مجتمع حول نحو إتقان التسويق الصوتي من منظور أكاديمي وعملي. التسويقية الصوتية. هذه الدورة هي رحلة متكاملة