التدريبية: التسويق الفندقي والسياحي الحجوزات والتواجد الرقمي المستدام الدورة المتقدم - تعزيز

📅 مايو ٢٠٢٦ ٢٩ - ٢٥

📍 لندن

(للشخص الواحد) € ٥٧٠٠

Ref: #MAR1800_199325

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تهدف إلى تزويد المشاركين التدريبية الشاملة في مجال التسويق الفندقي يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التواجد الرقمي في هذا القطاع الحيوي. تتناول بالمعرفة والمهارات اللازمة لتعزيز الحجوزات وزيادة والسياحي، والتي الحالية والمستقبلية. المبتكرة التي تمكن المتخصصين في الفنادق والسياحة الدورة أحدث الاستراتيجيات الرقمية والتقنيات وتحليل البيانات لضمان أفضل عائد نتعمق في فهم سلوك المستهلك الرقمي، وتصميم حملات من التغلب على التحديات وتطبيقية راسخة، مستلهمة من أعمال رواد الفكر في على الاستثمار. تعتمد هذه الدورة على أسس علمية تسويقية فعالة، والتركيز على القيمة المقدمة ، الذي أكد دائمًا على أهمية التكيف Kotlerمع التسويق مثل البروفيسور فيليب كوتلرPhilip على بناء علامة تجارية قوية، وتحسين تجربة العميل، للعميل. سنستكشف الأدوات والمنهجيات التي تساعد المتغيرات السوقية الرقمي وتصل إلى تطبيق المختلفة. إنها رحلة تعليمية متكاملة تبدأ من وزيادة الإيرادات من خلال قنوات التسويق الرقمي التنافسي. الاستراتيجيات المتقدمة لضمان التفوق في السوق أساسيات التسويق

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق في الفنادق والمنتجعات السياحية.
- المسؤولون عن الحجوزات والعلاقات مع العملاء.
- أخصائيو التسويق الرقمي في قطاع الضيافة.
- رواد الأعمال الطموحون في مجال السياحة والفندقة.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال في الشركات السياحية.
- مدراء المبيعات في الفنادق.
- المختصون في إدارة الوجهات السياحية.
- استشاريو الضيافة والسياحة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الفنادق والمنتجعات.
- شركات السياحة والسفر.
- الخطوط الجوية.
- شركات تنظيم الفعاليات والمؤتمرات.
- المنتجعات الصحية والسبا.
- المطاعم الراقية والمقاهي.
- شركات إدارة العقارات الفندقية.
- والتراث. الهيئات الحكومية وما في حكمها المسؤولة عن السياحة
- شركات تطوير الوجهات السياحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- إدارة الحجوزات والإيرادات.
- إدارة العلاقات العامة.
- إدارة تطوير الأعمال.
- إدارة تجربة العملاء.
- إدارة العمليات الفندقية.
- إدارة الاتصالات الرقمية.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- متكاملة. تصميم استراتيجيات تسويق فندقي وسياحي رقمية
- عبر القنوات المختلفة. تحسين التواجد الرقمي للفنادق والوجهات السياحية
- زيادة معدلات الحجوزات المباشرة وغير المباشرة.
- مستنيرة. تحليل بيانات التسويق الرقمي لاتخاذ قرارات
- بناء علامات تجارية فندقية وسياحية قوية ومميزة.
- الإلكتروني في الضيافة. تطبيق أفضل ممارسات التسويق بالمحتوى والبريد
- التفاعل. استخدام وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية لتعزيز
- والسياحي. فهم أهمية التسويق عبر المؤثرين في القطاع الفندقي
- إدارة سمعة العلامة التجارية عبر الإنترنت بفعالية.
- تطوير حملات إعلانية رقمية ناجحة وموجهة.

منهجية الدورة التدريبية:

بين المعرفة منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة تضمن أقصى استفادة يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة
تشمل الدورة محاضرات تفاعلية النظرية والتطبيق العملي من خلال مجموعة متنوعة من للمشاركين. تركز المنهجية على الجمع
التركيز على المفاهيم الأساسية والمتقدمة. يتم يقدمها خبراء في التسويق الفندقي والسياحي، مع الأساليب التعليمية.
تطبيق حيث يتم تحليل تحديات وفرص التسويق الرقمي في فنادق تخصيص جزء كبير من الوقت لدراسات الحالة الواقعية،
على التفكير النقدي المفاهيم النظرية على سيناريوهات عملية. كما تتضمن ومنشآت سياحية حقيقية، مما يتيح للمشاركين
إجراء جلسات عصف ذهني وتمارين عملية والتعاون بين المشاركين، وتسمح بتبادل الخبرات الدورة ورش عمل جماعية تشجع
هذه توفير تغذية راجعة مستمرة وشخصية للمشاركين لتقييم لتعزيز المهارات التطبيقية. علاوة على ذلك، يتم والأفكار. سيتم
فعالة فوراً عودتهم المنهجية إلى تمكين المتدربين من تطوير حلول مبتكرة تقدمهم وضمان استيعابهم للمحتوى. تهدف
إلى بيئات عملهم. وتطبيق استراتيجيات تسويق رقمي

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الضيافة والسياحة. الوحدة الأولى: أساسيات التسويق الرقمي في قطاع

- فهم المشهد الرقمي الحالي لقطاع الضيافة.
- تحليل سلوك المستهلك الرقمي في السياحة والفنادق.
- بناء هوية العلامة التجارية الرقمية للفنادق.
- التسويق بالمحتوى للفنادق والوجهات السياحية.
- الضيافة. استراتيجيات البريد الإلكتروني التسويقية في
- مقدمة في تحسين محركات البحث للسياحة والفنادق.
- التحليلات الأساسية للتسويق الرقمي الفندقي.

الاجتماعي. الوحدة الثانية: التسويق عبر وسائل التواصل

- استراتيجيات التسويق عبر فيسبوك وإنستغرام للفنادق.
- استخدام تويتر ولينكد إن في التسويق الفندقي.
- التسويق عبر تيك توك وسناب شات للوجهات السياحية.
- التواصل الاجتماعي. إدارة الحملات الإعلانية المدفوعة على وسائل
- التسويق عبر المؤثرين في قطاع الضيافة.
- بناء مجتمعات رقمية للفنادق.
- قياس أداء التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

الإيرادات. الوحدة الثالثة: تعزيز الحجوزات المباشرة وإدارة

- أهمية الحجوزات المباشرة للفنادق.
- تحسين مواقع الويب الفندقية لتجربة المستخدم.
- استراتيجيات التسعير الديناميكي وإدارة الإيرادات.
- التسويق عبر محركات البحث (SEM) للفنادق.
- التسويق بالعمولة والشراكات الاستراتيجية.
- برامج الولاء والمكافآت لتعزيز الحجوزات.
- تحليل مسار الحجوزات وتحسينه.

الوحدة الرابعة: إدارة السمعة والتواجد عبر الإنترنت.

- إدارة المراجعات والتقييمات عبر الإنترنت.
- الاستجابة الفعالة للتعليقات السلبية والإيجابية.
- بناء سمعة إيجابية للعلامة التجارية الفندقية.
- التعامل مع الأزمات الرقمية في قطاع الضيافة.
- أهمية قوائم الأعمال المحلية (Google My Business).
- استراتيجيات التسويق بالفيديو للفنادق.
- التسويق الصوتي في الضيافة.

الوحدة الخامسة: مستقبل التسويق الفندقي والسياحي والاتجاهات الحديثة.

- الذكاء الاصطناعي في التسويق الفندقي.
- الواقع الافتراضي والمعزز في تجربة الضيافة.
- التسويق الشخصي المتقدم في الفنادق.
- استراتيجيات التسويق المستدام في السياحة.
- أمن البيانات والخصوصية في التسويق الرقمي.
- التنبؤ باتجاهات السوق المستقبلية.
- بناء خطة تسويق رقمي متكاملة للفنادق.

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:

استراتيجيات التسويق الاصطناعي والواقع الافتراضي، أن تعيد تعريف تجربة كيف يمكن للتكنولوجيا المتقدمة، مثل الذكاء

التقليدية بشكل جذري؟ العميل في الفنادق وتحويل

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

والواقعية التي يمكن وتطبيقية في مجال التسويق الفندقي والسياحي، مع تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤى عميقة
المفاهيم النظرية، فإن هذه الدورة تقدم تطبيقها فورًا. بخلاف الدورات الأخرى التي قد تقتصر التركيز على الجوانب العملية
نركز رائدة، مما يساعد المتدربين على فهم كيفية تطبيق دراسات حالة مكثفة وأمثلة عملية من شركات ضيافة على تقديم
بيانات التسويق الرقمي على تطوير مهارات التفكير النقدي والتحليلي، مما الاستراتيجيات الرقمية في سيناريوهات حقيقية.
عبر وتزيد من الإيرادات. كما تبرز الدورة الجوانب بشكل فعال واتخاذ قرارات مستنيرة تعزز الحجوزات يمكن المشاركين من تحليل
أدوات فحسب، بل تزرع فهمًا المؤثرين، وهي مجالات حيوية في عالم الضيافة المتعلقة بإدارة السمعة عبر الإنترنت والتسويق
التنافسي. هذه الدورة مصممة لتكون بمثابة عميقًا لكيفية بناء علامة تجارية قوية ومستدامة في الحديث. إنها لا تقدم
بمسيرتهم المهنية في قطاع الضيافة والسياحة. دليل شامل للمتخصصين الذين يسعون للارتقاء السوق