



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

#MAR1800

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

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق في الفنادق والمنتجات 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 والمنتجات.
- شركات السياحة والسفر.
- الخطوط الجوية.
- شركات تنظيم الفعاليات والمؤتمرات.
- المنتجعات الصحية والسياحة.
- المطاعم الراقية والمقاهي.
- شركات إدارة العقارات الفندقية.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها المسؤولة عن السياحة والتراث.
- 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:

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

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

منهجية الدورة التدريبية:

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

خريطة المحتوى التدريبي (معايير الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التسويق الرقمي في قطاع الضيافة والسياحة.

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

الوحدة الثانية: التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

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

الوحدة الثالثة: تعزيز الحجوزات المباشرة وإدارة الإيرادات.

- 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:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن للتكنولوجيا المتقدمة، مثل الذكاء الاصطناعي والواقع الافتراضي، أن تعيد تعريف تجربة العميل في الفنادق وتحويل استراتيجيات التسويق التقليدية بشكل جذري؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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