الدورة التدريبية: استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال في ظل التحول الرقمي: بناء الوجود الرقمي وتحقيق الأهداف



14 - 18 ديسمبر 2026
كاليفورنيا
7900 € (للشخص الواحد)
Ref: #DT4174_326259

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عصر يشهد فيه العالم تحولاً رقمياً غير مسبوق، أصبحت استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال هي العمود الفقري لنجاح أي عمل تجاري. لم يعد كافياً مجرد التواجد على الإنترنت، بل يتطلب الأمر فهماً عميقاً لأدوات ومنصات التسويق الرقمي الحديثة لبناء الوجود الرقمي القوي وتحقيق الأهداف التجارية بفعالية. تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center برنامجاً متكاملاً مصمماً لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتطوير وتنفيذ خطط التسويق الرقمي الشامل، بدءاً من فهم سلوك المستهلك الرقمي وصولاً إلى تحليل البيانات وتحسين الحملات. سنتناول كيفية استخدام تحليل البيانات التسويقية، والتسويق عبر المحتوى الرقمي، وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي. ستركز الدورة على أهمية تحسين تجربة العملاء الرقمية، وبناء علامة تجارية رقمية قوية، والتسويق عبر محركات البحث الفعال. تهدف الدورة إلى تمكين المسوقين والقادة من الاستفادة القصوى من الفرص التي يتيحها التحول الرقمي، وتحويل التحديات إلى نجاحات تسويقية ملموسة. يؤكد البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler)، أحد أبرز خبراء التسويق في العالم، في أعماله على أن التسويق الرقمي لم يعد مجرد قناة إضافية، بل هو جوهر استراتيجية التسويق الحديثة، مما يبرز أهمية إتقان هذا المجال. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة لتمكين المشاركين من فهم تحسين الحملات الإعلانية الرقمية، والتسويق بالمحتوى المرئي، واستهداف الجمهور الرقمي، والتحول الرقمي في التسويق، والتجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي، وقياس أداء التسويق الرقمي، والأتمتة في التسويق الرقمي، واستراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق المؤثر الرقمي، وإدارة السمعة الرقمية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق.
- أخصائيو التسويق الرقمي.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء العلامات التجارية.
- أخصائيو التجارة الإلكترونية.
- مدراء وسائل التواصل الاجتماعي.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال.
- مدراء المبيعات.
- المتخصصون في العلاقات العامة.
- أي شخص يرغب في بناء مهنة في التسويق الرقمي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- الخدمات المالية والمصرفية.
- القطاع الحكومي (في مجال التواصل الرقمي).
- السياحة والضيافة.
- التعليم والتدريب.
- الرعاية الصحية.
- الخدمات الاستشارية.
- التقنية والاتصالات.
- الإعلام والنشر.
- المنظمات غير الربحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- التسويق والمبيعات.
- العلاقات العامة والاتصال.
- التجارة الإلكترونية.
- خدمة العملاء.
- تطوير الأعمال.
- تقنية المعلومات (في سياق دمج الحلول التسويقية).
- التخطيط الاستراتيجي.
- إدارة المنتجات.
- إدارة العلامة التجارية.
- التحليلات والبيانات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- وضع استراتيجيات التسويق الرقمي الشامل في بيئة متغيرة.
- تطبيق التسويق عبر محركات البحث الفعال لزيادة الظهور.
- إنشاء التسويق عبر المحتوى الرقمي الجذاب والمؤثر.
- إدارة وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية لبناء الوجود الرقمي.
- استخدام تحليل البيانات التسويقية لتحسين الحملات الإعلانية الرقمية.
- تحسين تجربة العملاء الرقمية وتعزيز الولاء.
- بناء علامة تجارية رقمية قوية ومميزة.
- قياس أداء التسويق الرقمي والعائد على الاستثمار.
- الاستفادة من الأتمتة في التسويق الرقمي.
- تحقيق الأهداف التسويقية في ظل التحول الرقمي.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية على منهجية تعليمية تفاعلية وتطبيقية، تركز على تزويد المشاركين بالمهارات العملية لاستراتيجيات التسويق الرقمي الفعال في ظل التحول الرقمي. تتضمن المنهجية مزيجاً من المحاضرات التفاعلية، ودراسات حالة واقعية لشركات نجحت في بناء الوجود الرقمي وتحقيق الأهداف، وورش عمل تطبيقية تتيح للمشاركين فرصة لتصميم حملات تسويق رقمي، وتحليل البيانات التسويقية، ووضع استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني. سيتم التركيز على التسويق بالمحتوى المرئي، واستهداف الجمهور الرقمي، والتحول الرقمي في التسويق. يقدم المدربون الخبراء، من ذوي الخبرة الواسعة في مجال التسويق الرقمي والتحول الرقمي، إرشادات عملية وتغذية راجعة بناءة. تهدف المنهجية إلى تمكين المتدربين من فهم عميق للتجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي، وقياس أداء التسويق الرقمي، والأتمتة في التسويق الرقمي، والتسويق المؤثر الرقمي، وإدارة السمعة الرقمية، مما يؤهلهم لقيادة الابتكار في أقسام التسويق لديهم.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التسويق الرقمي في ظل التحول الرقمي

- مفهوم التحول الرقمي وتأثيره على التسويق.
- أهمية استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال.
- رحلة العميل الرقمية وسلوك المستهلك المتغير.
- أهداف التسويق الرقمي وكيفية تحديدها.
- المزيج التسويقي الرقمي.
- الفرق بين التسويق التقليدي والرقمي.
- الفرص المتاحة في السوق الرقمي.

الوحدة الثانية: بناء الوجود الرقمي والتسويق عبر المحتوى الرقمي

- أساسيات بناء الوجود الرقمي (الموقع الإلكتروني، المدونة).
- التسويق عبر محركات البحث الفعال (SEO الأساسيات).
- التسويق عبر المحتوى الرقمي: الأنواع والاستراتيجيات.
- كتابة المحتوى الجذاب والمؤثر.
- التسويق بالمحتوى المرئي (الفيديو، الرسوم البيانية).
- توزيع المحتوى والترويج له.
- ورشة عمل: تطوير خطة محتوى رقمي.

الوحدة الثالثة: إدارة وسائل التواصل الاجتماعي واستهداف الجمهور الرقمي

- اختيار منصات وسائل التواصل الاجتماعي المناسبة.
- إدارة وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية.
- استهداف الجمهور الرقمي وتحليل الخصائص الديموغرافية والنفسية.
- إطلاق حملات إعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي.
- التسويق المؤثر الرقمي والتعاون مع المؤثرين.
- إدارة السمعة الرقمية والاستجابة للأزمات.
- دراسة حالة: حملة ناجحة على وسائل التواصل الاجتماعي.

الوحدة الرابعة: تحسين الحملات الإعلانية الرقمية وتحليل البيانات التسويقية

- مبادئ تحسين الحملات الإعلانية الرقمية (PPC).
- تحسين معدل التحويل (CRO).
- تحليل البيانات التسويقية (Google Analytics وأدوات أخرى).
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في التسويق الرقمي.
- قياس أداء التسويق الرقمي والعائد على الاستثمار.
- الأتمتة في التسويق الرقمي وأدواتها.
- استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني الفعالة.

الوحدة الخامسة: تحسين تجربة العملاء الرقمية وبناء علامة تجارية قوية

- أهمية تحسين تجربة العملاء الرقمية (CX).
- شخصنة التجربة الرقمية.
- بناء علامة تجارية رقمية قوية ومتسقة.
- سرد القصص الرقمي لتعزيز الولاء.
- التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي: التكامل والنجاح.
- الاتجاهات المستقبلية في التسويق الرقمي.
- صياغة خطة عمل متكاملة لتعزيز استراتيجيات التسويق الرقمي لشركتك.

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:

في ظل التطور السريع للتحول الرقمي وتغير سلوك المستهلكين، كيف يمكن للمسوقين الحفاظ على استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال التي لا تركز فقط على بناء الوجود الرقمي، بل تتجاوز ذلك لتحقيق الأهداف التجارية مع الحفاظ على التفاعل البشري وتفهم الاحتياجات المتغيرة للعملاء في بيئة تزداد فيها الأتمتة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية من BIG BEN Training Center بتركيزها الشامل والعملي على استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال في ظل التحول الرقمي، مقدمةً نهجاً متكاملاً لبناء الوجود الرقمي وتحقيق الأهداف. خلافاً للدورات التي قد تركز على جانب واحد من التسويق الرقمي، فإننا نغطي التسويق الرقمي الشامل، من تحليل البيانات التسويقية إلى التسويق عبر المحتوى الرقمي وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي. نحن نقدم رؤى عملية حول تحسين تجربة العملاء الرقمية، وبناء علامة تجارية رقمية قوية، والتسويق عبر محركات البحث الفعال. إن هذا المزيج الفريد من المحتوى العميق، والمنهجية التطبيقية، ودراسات الحالة الواقعية، بالإضافة إلى التركيز على تحسين الحملات الإعلانية الرقمية وقياس أداء التسويق الرقمي، يجعلها الخيار الأمثل للمهنيين الذين يسعون لقيادة مؤسساتهم نحو النجاح في المشهد التسويقي الرقمي المتغير.