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

09 - 13 نوفمبر 2026
باكو
5100 € (للشخص الواحد)
Ref: #MAR4872_313313

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

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

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.
- الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف الصناعات.

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).
- إدارة تكنولوجيا المعلومات (للتنسيق مع جهود التسويق الرقمي).

أهداف الدورة التدريبية:

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

- صياغة استراتيجيات تسويق رقمي شاملة تتوافق مع أهداف الأعمال.
- إدارة حملات التسويق بالمحتوى بفاعلية لزيادة التفاعل والولاء للعلامة التجارية.

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

منهجية الدورة التدريبية:

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

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 والـ 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:

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 عالم يتسم بالتطور التكنولوجي المتسارع، كيف يمكن للمسوقين الرقميين الموازنة بين الحاجة الملحة لتحقيق النتائج الفورية والاستثمار في استراتيجيات طويلة الأمد لبناء قيمة حقيقية للعلامة التجارية؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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