الدورة التدريبية: فن كتابة الإعلانات المقنعة والبيع بالكلمات لتحقيق أهدافك



09 - 13 نوفمبر 2026

كيب تاون

4600 € (للشخص الواحد)

Ref: #MAR4928_418077

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعد كتابة الإعلانات المقنعة (Copywriting) ركيزة أساسية في عالم الأعمال الحديث، فهي ليست مجرد تجميع للكلمات، بل هي فن وعلم يهدف إلى صياغة رسائل تسويقية تُحفز الجمهور على اتخاذ إجراء معين، سواء كان ذلك شراء منتج، الاشتراك في خدمة، أو التفاعل مع محتوى معين. تُقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center رحلة متعمقة في عالم فن البيع بالكلمات، بدءًا من فهم سيكولوجية المستهلك وصولًا إلى صياغة عناوين جذابة ومحتوى مقنع يلامس احتياجات الجمهور ويُثير اهتمامهم. يركز هذا البرنامج على بناء أساس متين في مبادئ كتابة الإعلانات المقنعة، مع استعراض أحدث الاستراتيجيات والتكتيكات التي يستخدمها كبار المسوقين في العالم. نستلهم في هذه الدورة من أعمال الرواد في هذا المجال مثل ديفيد أوجيلفي (David Ogilvy) الذي يُعد "أب الإعلان الحديث"، والذي أكد دائمًا على أهمية البحث والتحليل العميق قبل البدء في الكتابة. سيتمكن المشاركون من تطوير مهاراتهم في صياغة المحتوى التسويقي الذي لا يقتصر على جذب الانتباه، بل يُحدث تأثيرًا حقيقيًا في سلوك المستهلك ويُحول الكلمات إلى مبيعات وأرباح. تُقدم هذه الدورة التدريبية منهجًا عمليًا وتطبيقيًا يُمكن المشاركين من تطبيق ما يتعلمونه على الفور في بيئاتهم العملية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق.
- أخصائيو التسويق الرقمي.
- كتاب المحتوى.
- رواد الأعمال.
- أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء المبيعات.
- المستقلون في مجال التسويق والكتابة.
- كل من يرغب في تحسين مهاراته في صياغة الرسائل المقنعة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات وما في حكمها.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- قطاع التسويق والإعلان.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع الخدمات المالية.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع العقارات.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع الضيافة والسياحة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارات التسويق.
- إدارات المبيعات.
- إدارات الاتصال المؤسسي.
- إدارات تطوير الأعمال.
- أقسام العلاقات العامة.
- أقسام المحتوى الرقمي.
- أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم سيكولوجية العملاء وكيفية تأثير الكلمات على قراراتهم الشرائية.
- صياغة عناوين إعلانية جذابة ومقدمات مُقنعة تلفت الانتباه.
- كتابة نصوص إعلانية تُركز على الفوائد بدلاً من الميزات.
- استخدام قصص النجاح والشهادات لتعزيز المصداقية.
- بناء دعوات قوية لاتخاذ إجراء (Call to Action) تُحفز على التفاعل.
- تطبيق مبادئ كتابة الإعلانات عبر مختلف المنصات التسويقية.
- تحليل وتطوير حملات إعلانية فعالة بناءً على أهداف محددة.
- استخدام الكلمات المفتاحية بشكل استراتيجي لتحسين وصول المحتوى.
- قياس أداء المحتوى الإعلاني وتحسينه باستمرار.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وتطبيقية تضمن أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية مزيجًا من المحاضرات النظرية المدعومة بدراسات حالة واقعية من شركات عالمية ومحلية ناجحة، والتي تُمكن المتدربين من فهم كيفية تطبيق المفاهيم على أرض الواقع. سيتم تخصيص جزء كبير من وقت الدورة للتدريبات العملية وورش العمل الجماعية، حيث يعمل المشاركون على مشاريع كتابة إعلانية حقيقية، ويتلقون تغذية راجعة بناءة من المدرب والزملاء. تُشجع الجلسات التفاعلية على النقاش وتبادل الخبرات، مما يُعزز الفهم العميق للمادة. بالإضافة إلى ذلك، سيتم توفير مواد تعليمية شاملة وموارد إضافية تُمكن المشاركين من مواصلة التعلم بعد انتهاء الدورة. الهدف هو تزويد المتدربين بالأدوات والتقنيات اللازمة ليصبحوا كتاب إعلانات مقنعين ومحترفين، قادرين على تحقيق أهدافهم التسويقية بكفاءة وفعالية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات كتابة الإعلانات المقنعة.

- مقدمة إلى فن البيع بالكلمات.
- الفرق بين كتابة الإعلانات وكتابة المحتوى.
- فهم سيكولوجية المستهلك ودوافعه.
- تحديد الجمهور المستهدف بدقة.
- البحث عن الكلمات المفتاحية وأهميتها.
- تحديد عرض القيمة الفريد للمنتج/الخدمة.
- أهمية العناوين الجذابة في الإعلانات.

الوحدة الثانية: صياغة الرسائل الإعلانية المقنعة.

- هيكل الإعلان المقنع: AIDA وPASg.
- كتابة المقدمات التي تجذب الانتباه.
- صياغة النصوص التي تركز على الفوائد.
- استخدام لغة الإقناع والتأثير.
- بناء الثقة والمصداقية من خلال المحتوى.
- استخدام الدليل الاجتماعي والشهادات.
- تجنب الأخطاء الشائعة في كتابة الإعلانات.

الوحدة الثالثة: فن السرد القصصي في الإعلان.

- أهمية القصة في التسويق.
- عناصر القصة المؤثرة في الإعلان.
- كيفية بناء قصة تُلامس المشاعر.
- تطبيق القصص في الإعلانات المرئية والمكتوبة.
- استخدام الأمثلة ودراسات الحالة لإثراء المحتوى.
- صياغة قصص تُحفز على اتخاذ إجراء.
- ورشة عمل: بناء قصة إعلانية.

الوحدة الرابعة: كتابة الإعلانات لمنصات مختلفة.

- كتابة الإعلانات لوسائل التواصل الاجتماعي.
- صياغة إعلانات البريد الإلكتروني الفعالة.
- كتابة نصوص صفحات الهبوط (Landing Pages).
- تحسين محتوى الإعلان لمحركات البحث.
- كتابة إعلانات الفيديو والصوت.
- التكيف مع متطلبات كل منصة.
- قياس أداء الإعلانات على المنصات المختلفة.

الوحدة الخامسة: تحسين وقياس أداء كتابة الإعلانات.

- اختبار A/B لمحتوى الإعلانات.
- تحليل بيانات أداء الإعلانات.
- تحسين معدلات التحويل (Conversion Rate Optimization).
- أخلاقيات كتابة الإعلانات والمسؤولية.
- الاتجاهات الحديثة في كتابة الإعلانات المقنعة.
- بناء حافظة أعمال قوية (Portfolio).
- كيفية مواصلة التعلم والتطوير في هذا المجال.

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 للكلمات، في جوهرها المجرد، أن تُحدث تحولًا جذريًا في السلوك البشري وقرارات الشراء، وما هي الآليات الخفية التي تُسهم في هذا التأثير العميق؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم منهج شامل وعميق في فن كتابة الإعلانات المقنعة، حيث لا تقتصر على تقديم المعلومات النظرية فحسب، بل تُركز على التطبيق العملي من خلال ورش العمل المكثفة ودراسات الحالة الواقعية. نُقدم رؤى فريدة مستقاة من خبرات المدربين المتخصصين في المجال، والذين يمتلكون سجلًا حافلًا بالنجاحات في صياغة حملات إعلانية مؤثرة. نركز على تزويد المشاركين بالمهارات الأساسية التي تُمكنهم من فهم سيكولوجية العملاء، وصياغة محتوى إعلاني يُحقق أهدافهم التسويقية بفعالية. بالإضافة إلى ذلك، تُقدم الدورة استراتيجيات متقدمة لتحسين معدلات التحويل وقياس أداء الإعلانات، مما يُمكن المشاركين من اتخاذ قرارات مبنية على البيانات. هذه الدورة تُعد استثمارًا حقيقيًا في تطوير مهارات كتابة الإعلانات المقنعة، مما يُسهم في تعزيز النمو الشخصي والمهني للمشاركين.