الدورة التدريبية: صناعة المحتوى التسويقي الجذاب بالكتابة المرئية والقصصية



08 - 12 نوفمبر 2026
اسطنبول
4900 € (للشخص الواحد)
Ref: #MAR8533_393000

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالم يتسارع فيه إيقاع الأعمال وتتشبع فيه الأسواق بالرسائل الإعلانية، لم يعد كافيًا أن يكون لديك منتج أو خدمة جيدة، بل الأهم هو كيف تروي قصتها. من هنا، تنبع أهمية صناعة المحتوى التسويقي الجذاب الذي يخاطب العقول والقلوب معًا. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتكاملة لتزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتحويل الأفكار إلى قصص مرئية ونصوص مقنعة تترك أثرًا عميقًا لدى الجمهور. تعتمد الدورة على مبادئ سيكولوجية الجمهور المستهدف وتقنيات الإقناع التي رسخها خبراء عالميون مثل روبرت سيالديني (Robert Cialdini)، حيث يتم التركيز على بناء علاقة حقيقية مع العميل من خلال السرد القصصي في التسويق. ستتعلم من الألف إلى الياء، بدءًا من وضع استراتيجيات المحتوى الرقمي الفعالة، مرورًا بفن الكتابة المرئية وصياغة العناوين الجذابة، وانتهاءً بتحليل وقياس أداء المحتوى لضمان تحقيق أهداف العمل. هذه الدورة ليست مجرد ورشة عمل في كتابة المحتوى، بل هي رحلة إبداعية واستراتيجية لصناعة محتوى مؤثر ومستدام يبني ولاء العملاء ويحقق نموًا حقيقيًا للأعمال.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو ورؤساء أقسام التسويق.
- أخصائيو التسويق الرقمي والمحتوى.
- مسؤولو وسائل التواصل الاجتماعي.
- كتاب المحتوى والنصوص الإعلانية (Copywriters).
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- المستشارون في مجال التسويق والاتصال.
- مديرو العلامات التجارية.
- خريجو كليات الإعلام والتسويق الباحثون عن تطوير مهاراتهم العملية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات وتطبيقات الهواتف الذكية.
- القطاع العقاري والمقاولات.
- قطاع الخدمات المالية والبنوك والتأمين.
- قطاع الرعاية الصحية والمستشفيات.
- قطاع التعليم والتدريب والاستشارات.
- قطاع السياحة والضيافة والترفيه.
- الهيئات الحكومية والمؤسسات العامة والمنظمات غير الربحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام التسويق الرقمي وإدارة الحملات الإعلانية.
- أقسام العلاقات العامة والاتصال المؤسسي.
- أقسام تطوير الأعمال والمبيعات.
- أقسام إدارة المنتجات والعلامات التجارية.
- أقسام خدمة العملاء وبناء ولاء الجمهور.
- أقسام الموارد البشرية والاتصال الداخلي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- بناء استراتيجية محتوى رقمي متكاملة تخدم الأهداف التسويقية للشركة.
- تحليل سيكولوجية الجمهور المستهدف لإنشاء محتوى مخصص ومؤثر.
- إتقان فن السرد القصصي في التسويق لبناء علاقة قوية مع العملاء.
- كتابة نصوص إعلانية مقنعة وعناوين جذابة تزيد من التفاعل ومعدلات التحويل.
- تطبيق مبادئ الكتابة المرئية لتحويل النصوص إلى محتوى بصري جذاب.
- إنشاء محتوى تفاعلي لمنصات التواصل الاجتماعي المختلفة والمدونات ورسائل البريد الإلكتروني.
- قياس أداء المحتوى باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية وتوظيف البيانات لتحسين الاستراتيجيات المستقبلية.
- تطوير هوية صوت العلامة التجارية وتطبيقها بشكل متسق عبر جميع قنوات المحتوى.

منهجية الدورة التدريبية:

يتبنى BIG BEN Training Center في هذه الدورة منهجية تدريبية تجمع بين النظرية العميقة والتطبيق العملي المكثف لضمان تحقيق أقصى استفادة. نحن نؤمن بأن مهارات صناعة المحتوى التسويقي لا تُكتسب بالتلقين، بل بالممارسة والتجربة. لذلك، تعتمد الدورة بشكل كبير على ورش العمل التفاعلية التي تتيح للمشاركين تطبيق تقنيات الكتابة المرئية والسرد القصصي على مشاريع واقعية. سيتم تحليل دراسات حالة لعلامات تجارية عالمية ومحلية نجحت في بناء حضور قوي من خلال المحتوى الجذاب، مع تفكيك استراتيجياتها وفهم أسرار نجاحها. سيتم تقسيم المشاركين إلى مجموعات عمل صغيرة لتشجيع العصف الذهني التعاوني وتبادل الأفكار، مع تقديم تغذية راجعة بناءة ومخصصة من المدرب على كل مهمة. كما تتضمن المنهجية جلسات نقاشية مفتوحة حول الاتجاهات الحديثة في صناعة المحتوى، مما يضمن مواكبة المشاركين لآخر التطورات في هذا المجال الحيوي. الهدف هو الخروج من الدورة ليس فقط بمعلومات نظرية، بل بمجموعة من المهارات التطبيقية وثقة كاملة في القدرة على إنشاء محتوى تسويقي مقنع ومؤثر.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس صناعة المحتوى الاستراتيجي

- مقدمة في التسويق بالمحتوى وأهميته في العصر الرقمي.
- فهم رحلة العميل وكيفية رسم خرائط المحتوى لكل مرحلة.
- تحديد الأهداف الذكية (SMART) لاستراتيجية المحتوى.
- تحليل سيكولوجية الجمهور المستهدف وبناء شخصية العميل (Persona).
- مبادئ السرد القصصي وتأثيرها النفسي على المتلقي.
- تحليل المنافسين وتحديد فجوات المحتوى في السوق.
- بناء هوية صوت العلامة التجارية (Brand Voice).

الوحدة الثانية: فن الكتابة الإبداعية والمقنعة

- تقنيات صياغة العناوين الرئيسية التي لا تقاوم.
- أسرار كتابة مقدمات تشد الانتباه من السطر الأول.
- هياكل الكتابة الفعالة (مثل AIDA وPAS) لتنظيم المحتوى.
- فن الإقناع في الكتابة وتطبيق مبادئ التأثير لروبرت سيالديني.
- كيفية تبسيط الأفكار المعقدة وجعلها سهلة الفهم.
- الكتابة للمشاعر: كيفية إثارة الاستجابات العاطفية من خلال الكلمات.
- أهمية الدعوة لاتخاذ إجراء (CTA) وكيفية صياغتها بفعالية.

الوحدة الثالثة: الكتابة المرئية وإنشاء المحتوى البصري

- مفهوم الكتابة المرئية وكيف يقرأ الدماغ المحتوى البصري.
- أساسيات تصميم المحتوى لغير المصممين.
- كتابة نصوص موجزة ومؤثرة للصور والرسوم البيانية (Infographics).
- كتابة سيناريوهات الفيديو القصير (Reels, Shorts, TikTok).
- تحويل البيانات والإحصائيات إلى قصص بصرية جذابة.
- اختيار الصور والألوان والخطوط التي تعزز رسالة المحتوى.
- أدوات بسيطة لإنشاء محتوى بصري احترافي.

الوحدة الرابعة: صناعة المحتوى للقنوات الرقمية المختلفة

- كتابة محتوى فعال لمنصات التواصل الاجتماعي (فيسبوك، انستغرام، لينكدإن، تويتر).
- أفضل الممارسات لكتابة المقالات والمدونات الطويلة.
- صناعة محتوى البريد الإلكتروني: من سطر العنوان إلى CTA.
- كتابة محتوى صفحات الهبوط (Landing Pages) لزيادة التحويلات.
- أساسيات كتابة نصوص الإعلانات المدفوعة على جوجل ومنصات التواصل الاجتماعي.
- إنشاء المحتوى التفاعلي مثل الاستبيانات والاختبارات.
- إعادة توظيف المحتوى: تحويل قطعة محتوى واحدة إلى صيغ متعددة.

الوحدة الخامسة: قياس الأداء وتحسين المحتوى

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) المناسبة لأهداف المحتوى.
- استخدام أدوات التحليل لقياس مدى الوصول والتفاعل والمشاركة.
- فهم مقاييس مثل معدل الارتداد، ومعدل التحويل، والوقت المستغرق في الصفحة.
- إجراء اختبارات A/B على العناوين والمحتوى لتحسين النتائج.
- كيفية جمع وتوظيف آراء الجمهور لتحسين استراتيجية المحتوى.
- الاتجاهات المستقبلية في صناعة المحتوى: الذكاء الاصطناعي والواقع المعزز.
- عرض المشاريع النهائية وتلقي التغذية الراجعة الشاملة.

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:

إلى أي مدى يمكن للذكاء الاصطناعي أن يحل محل الإبداع البشري في فن السرد القصصي التسويقي، وهل سيفقد المحتوى روحه الإنسانية؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

ما يميز هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN Training Center هو تركيزها العميق على الجمع بين ثلاثة أبعاد أساسية غالبًا ما يتم تناولها بشكل منفصل: البعد النفسي، والبعد القصصي، والبعد البصري للمحتوى. نحن لا نكتفي بتعليمك "ماذا تكتب"، بل نغوص في "لماذا" و"كيف" يتردد صدى كلماتك وصورك لدى الجمهور. بدلاً من التركيز على الأدوات والمنصات المتغيرة باستمرار، نركز على المبادئ الثابتة لسيكولوجية الجمهور المستهدف وفن الإقناع. ستتعلم كيفية بناء استراتيجيات المحتوى الرقمي التي لا تجذب الانتباه فحسب، بل تبني علاقات مستدامة وثقة حقيقية مع العملاء. المنهجية القائمة على ورش العمل التفاعلية ودراسات الحالة الواقعية تضمن أن كل مفهوم نظري يتم ترجمته إلى مهارة عملية قابلة للتطبيق فورًا. هذه الدورة لا تهدف إلى تخريج "كتاب محتوى"، بل "صناع محتوى استراتيجيين" يمتلكون القدرة على التفكير النقدي والإبداعي، وتحويل أهداف العمل إلى قصص مؤثرة ورسائل مرئية جذابة تحقق نتائج ملموسة. إنها دورة مصممة لتمنحك رؤى وأساليب متقدمة تجعل المحتوى الذي تصنعه ليس مجرد جزء من الضوضاء الرقمية، بل صوتًا مسموعًا ومؤثرًا لعلامتك التجارية.