الدورة التدريبية: إدارة الإعلانات المدفوعة بذكاء لتحقيق أقصى عائد على الاستثمار



09 - 13 نوفمبر 2026

مدريد

5900 € (للشخص الواحد)

Ref: #MAR9338_313004

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالم التسويق الرقمي المتسارع، أصبحت إدارة الإعلانات المدفوعة بذكاء ضرورة قصوى لتحقيق النجاح والبقاء في صدارة المنافسة. هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center مصممة لتزويد المتدربين بالمعرفة والمهارات المتقدمة في مجال إدارة الإعلانات المدفوعة، بدءًا من الفهم العميق للمفاهيم الأساسية وصولاً إلى تحسين الحملات الإعلانية وتحقيق أقصى عائد على الاستثمار الإعلاني. تركز الدورة على أحدث استراتيجيات التسويق الرقمي المدفوع وكيفية توظيفها بفعالية لتعزيز زيادة المبيعات الرقمية وتحسين التحويلات. سيتمكن المشاركون من تحليل أداء الإعلانات بدقة، وفهم استهداف الجمهور المثالي، وتطوير مهاراتهم في تحسين تكلفة النقرة. تشمل الدورة تطبيقات عملية على منصات رئيسية مثل إعلانات جوجل وإعلانات فيسبوك، مع التركيز على تحسين صفحات الهبوط وتتبع مقاييس الأداء. يرى الأكاديمي الرائد في مجال التسويق الرقمي، الأستاذ الدكتور فيليب كوتلر (Philip Kotler)، أن "التسويق الفعال يعتمد على القدرة على التكيف مع التغيرات السريعة في سلوك المستهلك والتكنولوجيا"، وهو ما تسعى هذه الدورة إلى تحقيقه عبر تزويد المتدربين بأدوات أتمتة الإعلانات والذكاء الاصطناعي في الإعلان لضمان بناء حملات إعلانية فعالة ومستدامة في بيئة تتطور باستمرار.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق.
- متخصصو التسويق الرقمي.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة.
- رواد الأعمال.
- مدراء العلامات التجارية.
- المسؤولون عن بناء حملات إعلانية فعالة.
- كل من يرغب في زيادة المبيعات الرقمية وتحسين أداء الإعلانات المدفوعة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- التجارة الإلكترونية.
- الخدمات المالية والمصرفية.
- التعليم والتدريب.
- القطاع العقاري.
- الرعاية الصحية.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- القطاع السياحي والفندقي.
- التجزئة.
- الجهات الحكومية والهيئات وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- إدارة تطوير الأعمال.
- قسم الإعلانات الرقمية.
- قسم التحليلات والبيانات.
- إدارة العمليات التي تعتمد على تحسين الأداء الإعلاني.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تصميم وتنفيذ حملات إعلانية فعالة عبر مختلف المنصات الرقمية.
- تحليل وتفسير مقاييس الأداء الإعلاني لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- تحسين تكلفة النقرة والعائد على الاستثمار الإعلاني.
- استخدام أدوات أتمتة الإعلانات والذكاء الاصطناعي لتحقيق الكفاءة.
- تطبيق استراتيجيات استهداف الجمهور المتقدمة لزيادة الفعالية.
- تحسين صفحات الهبوط لزيادة معدلات التحويل.
- إدارة ميزانية الإعلانات بذكاء لتحقيق أقصى استفادة.
- تطوير خطط إعادة الاستهداف لزيادة المبيعات.
- إجراء اختبار A/B على العناصر الإعلانية لتحسين الأداء.
- بناء استراتيجيات نمو رقمي مستدامة عبر الإعلانات المدفوعة.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه الدورة على منهجية تدريبية متكاملة تجمع بين النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمتدربين. تبدأ الدورة بشرح مفاهيم إدارة الإعلانات المدفوعة الأساسية ثم تنتقل إلى المستويات المتقدمة، مع التركيز على تحسين الحملات الإعلانية وتحقيق أقصى عائد على الاستثمار الإعلاني. تعتمد المنهجية على دراسات الحالة الواقعية التي تُمكن المتدربين من تطبيق المعارف المكتسبة في سياقات عملية متنوعة، مما يعزز فهمهم لاستراتيجيات التسويق الرقمي المدفوع. تتضمن الدورة جلسات تفاعلية مكثفة تشجع على العمل الجماعي وتبادل الخبرات بين المشاركين، مع توفير تغذية راجعة مستمرة من قبل المدربين الخبراء. سيتم التركيز على استخدام الكلمات المفتاحية المتعلقة بتحليل أداء الإعلانات، واستهداف الجمهور، وتحسين التحويلات، وإعلانات جوجل، وإعلانات فيسبوك، بالإضافة إلى تحسين صفحات الهبوط وتتبع مقاييس الأداء. يهدف هذا النهج إلى تزويد المتدربين بمهارات عملية تمكنهم من بناء حملات إعلانية فعالة وتحسين الإعلان بشكل مستمر لتحقيق زيادة المبيعات الرقمية بفاعلية وكفاءة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات الإعلانات المدفوعة وبناء الاستراتيجيات

- مقدمة إلى عالم الإعلانات المدفوعة ودورها في التسويق الرقمي.
- فهم منصات الإعلان الرئيسية (جوجل، فيسبوك، انستغرام، تيك توك، سناب شات، لينكد إن).
- تحديد أهداف الحملات الإعلانية ومؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- بناء استراتيجيات الإعلان المدفوع المتكاملة.
- تحليل المنافسين وفرص السوق في الإعلانات المدفوعة.
- التحضير لإطلاق الحملات: الأدوات والمتطلبات الأساسية.
- مقدمة إلى الكلمات المفتاحية في الإعلانات المدفوعة.

الوحدة الثانية: استهداف الجمهور وتحسين الرسائل الإعلانية

- فهم أنواع الجمهور وكيفية استهدافهم بفعالية.
- إنشاء الجماهير المخصصة والجماهير المشابهة.
- كتابة نصوص إعلانية جذابة ومقنعة.
- تصميم إبداعات إعلانية مرئية فعالة.
- اختبار A/B للعناصر الإعلانية لتحسين الأداء.
- تحسين تجربة المستخدم على صفحات الهبوط.
- استراتيجيات التواصل مع الجمهور المستهدف.

الوحدة الثالثة: إدارة الحملات الإعلانية وتحليل الأداء

- إطلاق الحملات الإعلانية ومراقبتها.
- تتبع مقاييس الأداء الرئيسية (CTR, CPC, CPA, ROAS).
- استخدام أدوات التحليل والإبلاغ لفهم الأداء.
- تحديد المشاكل في الحملات الإعلانية وإيجاد الحلول.
- تحسين عروض الأسعار والميزانيات لزيادة الكفاءة.
- إدارة الحملات على نطاق واسع.
- تحليل بيانات الحملات لاتخاذ قرارات مستنيرة.

الوحدة الرابعة: استراتيجيات التحسين المتقدمة والأتمتة

- تحسين الحملات باستخدام الذكاء الاصطناعي والأتمتة.
- استراتيجيات إعادة الاستهداف (Retargeting) المتقدمة.
- فهم التسويق متعدد القنوات وكيفية تطبيقه.
- التعامل مع التغيرات في خوارزميات الإعلان.
- التوسع في الإعلانات المدفوعة إلى أسواق جديدة.
- بناء تقارير أداء شاملة وتقديم التوصيات.
- تطوير خطط عمل للتحسين المستمر.

الوحدة الخامسة: الاستدامة والنمو في الإعلانات المدفوعة

- استراتيجيات النمو الرقمي طويلة الأمد عبر الإعلانات.
- التعامل مع تحديات الخصوصية وتغيرات الصناعة.
- بناء فرق عمل داخلية لإدارة الإعلانات.
- دراسات حالة متقدمة لحملات إعلانية ناجحة.
- تطوير خطط للميزانية والتنبؤ بالأداء.
- الابتكار في الإعلانات المدفوعة والمواكبة للتطورات.
- نصائح خبراء في إدارة الإعلانات المدفوعة بذكاء.

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 للمتخصصين في إدارة الإعلانات المدفوعة الحفاظ على ميزة تنافسية مستدامة في ظل التطور السريع لتقنيات الذكاء الاصطناعي وتغيرات سلوك المستهلك الرقمي؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية من BIG BEN Training Center بنهجها الشامل والعملي في تناول إدارة الإعلانات المدفوعة، حيث لا تكتفي بتقديم المفاهيم النظرية، بل تركز على التطبيق المباشر لاستراتيجيات التسويق الرقمي المدفوع من خلال أمثلة ودراسات حالة واقعية. نقدم رؤى عميقة حول كيفية تحسين الحملات الإعلانية ليس فقط من جانب الأدوات، بل من خلال فهم دقيق لنفسية المستهلك وكيفية استهداف الجمهور بفاعلية. تركز الدورة على تحقيق أقصى عائد على الاستثمار الإعلاني وتزويد المتدربين بمهارات تحليل الأداء الإعلاني التي تتجاوز مجرد قراءة الأرقام لتصل إلى اتخاذ قرارات استراتيجية قائمة على البيانات. كما نتناول أحدث التطورات في مجال الذكاء الاصطناعي في الإعلان وأتمتة الإعلانات، مما يضمن أن يكون المتدرب على اطلاع بأحدث التقنيات. نحن نؤمن بأن التميز يأتي من القدرة على بناء حملات إعلانية فعالة ومستدامة، ولذلك، تركز الدورة على تطوير القدرات التحليلية والابتكارية للمشاركين في مجال زيادة المبيعات الرقمية وتحسين التحويلات، مما يجعلهم قادة في مجالهم.