الدورة التدريبية: الميديا باير الاحترافي: شراء الإعلانات الرقمية



19 - 23 اكتوبر 2026
القاهرة
3700 € (للشخص الواحد)
Ref: #MED7539_422909

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في المشهد التسويقي الرقمي المتطور، يعد دور الميديا باير الاحترافي: شراء الإعلانات الرقمية أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق أقصى عائد على الاستثمار من الحملات الإعلانية. يتطلب شراء الإعلانات الرقمية فهماً عميقاً للمنصات الإعلانية، سلوك المستهلك، وتحليل البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة. هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center مصممة خصيصًا لتزويد مسؤولي التسويق، أخصائيو الإعلانات، مدراء الحملات، رواد الأعمال، وأي شخص يسعى لإتقان فن شراء الإعلانات الرقمية بالمعرفة والمهارات اللازمة لإدارة حملات إعلانية ناجحة وفعالة. تغطي الدورة جوانب متعددة بدءًا من فهم استراتيجيات شراء الإعلانات، اختيار القنوات المناسبة (مثل إعلانات محركات البحث، وسائل التواصل الاجتماعي)، استهداف الجمهور، إدارة الميزانيات، تحسين الأداء، وصولًا إلى تحليل وقياس النتائج بدقة. نركز على أهمية التحليل الدقيق، المرونة في التكيف مع التغيرات، والقدرة على تحقيق أقصى قيمة من كل دولار إنفاق. تستمد الدورة رؤاها من أحدث التطورات في مجال الإعلان الرقمي وتجارب الميديا بايرز الناجحين، وتقدم أمثلة عملية ودراسات حالة لحملات إعلانية فعالة. الأكاديمي "Seth Godin" (سيث جودين)، رائد التسويق والمؤلف الشهير، يقدم إطارًا نظريًا قيّمًا حول أهمية التسويق المبني على الإذن وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، وكيف يمكن للميديا باير أن يوازن بين أهداف الأداء الفوري والاستراتيجيات التي تخدم بناء العلامة التجارية على المدى الطويل. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المتدربين من إتقان الميديا باير الاحترافي: شراء الإعلانات الرقمية، مما يعزز قدرتهم على قيادة حملات تسويقية ناجحة وتحقيق أهداف أعمالهم.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مسؤولو التسويق الرقمي.
- أخصائيو الإعلانات المدفوعة.
- مدراء الحملات الإعلانية.
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الصغيرة.
- المتخصصون في التجارة الإلكترونية.
- الطلاب المهتمون بالإعلان الرقمي.
- المدراء التسويقيون الذين يرغبون في فهم أعمق.
- أخصائيو تحليل البيانات التسويقية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- وكالات الإعلان والتسويق الرقمي.
- شركات التجارة الإلكترونية.
- شركات التكنولوجيا والبرمجيات.
- الشركات الكبرى ذات أقسام التسويق الداخلية.
- شركات الإعلام والنشر الرقمي.
- شركات الألعاب الإلكترونية.
- القطاع التعليمي (للتسويق الرقمي).
- القطاع المالي (للتسويق للمنتجات المالية).

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق الرقمي.
- قسم الإعلانات المدفوعة (Paid Media).
- قسم تحليل البيانات.
- إدارة الحملات.
- القسم التجاري.
- القسم التنموي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم استراتيجيات شراء الإعلانات الرقمية.
- اختيار القنوات الإعلانية المناسبة.
- إنشاء حملات إعلانية مستهدفة وفعالة.
- إدارة الميزانيات الإعلانية بكفاءة.
- تحسين أداء الحملات لزيادة العائد على الاستثمار.
- تحليل وقياس نتائج الحملات الإعلانية.
- التعامل مع أدوات وتقنيات الميديا باينج.
- تطوير استراتيجيات إعادة الاستهداف.
- مواكبة أحدث التغيرات في الإعلان الرقمي.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة التدريبية على منهجية تطبيقية وعملية تهدف إلى صقل مهارات المشاركين في الميديا باير الاحترافي: شراء الإعلانات الرقمية. تبدأ الدورة بتقديم المفاهيم النظرية الأساسية لشراء الإعلانات، ثم تنتقل مباشرة إلى ورش عمل وتمارين عملية مكثفة تُمكن المتدربين من تصميم وإدارة حملات إعلانية افتراضية. سيقوم المتدربون بـ إعداد حسابات إعلانية على منصات رئيسية (مثل Google Ads, Meta Ads)، وتحديد الجماهير المستهدفة بدقة، وكتابة نصوص إعلانية فعالة، وتحسين الميزانيات وتوزيعها، وتحليل مقاييس الأداء، مع الحصول على تغذية راجعة مباشرة وبناءة من المدربين الخبراء. تتضمن الدورة دراسات حالة لحملات إعلانية ناجحة من مختلف الصناعات، يتم تحليلها لفهم العوامل التي ساهمت في نجاحها. كما ستركز المنهجية على التدريب العملي على حل المشكلات الشائعة في إدارة الحملات، وتطوير استراتيجيات تحسين الأداء. سيتم توفير تغذية راجعة فردية وبناءة على أداء المتدربين في التمارين والمشاريع، مما يساعدهم على تطوير مهاراتهم بشكل مستمر. تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين بالخبرة العملية التي لا تقدر بثمن، مما يؤهلهم لقيادة حملات إعلانية مؤثرة واحترافية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات شراء الإعلانات الرقمية.

- مفهوم الميديا باينج ودوره.
- أنواع الإعلانات الرقمية (بحث، عرض، فيديو، اجتماعي).
- نماذج التسعير (CPC, CPM, CPA).
- فهم رحلة العميل الرقمية.
- تحديد الأهداف التسويقية والإعلانية.
- بناء استراتيجية شراء إعلانات.
- التعرف على المنصات الإعلانية الرئيسية.

الوحدة الثانية: منصات إعلانات محركات البحث (Google Ads).

- مقدمة إلى Google Ads.
- البحث عن الكلمات المفتاحية وتحليلها.
- أنواع مطابقة الكلمات المفتاحية.
- هيكل الحملات الإعلانية في Google Ads.
- كتابة نصوص الإعلانات الفعالة.
- تحسين جودة الإعلان والصفحة المقصودة.
- إدارة الميزانية والمزايدات.

الوحدة الثالثة: إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي (Meta Ads).

- مقدمة إلى Meta Ads (Facebook & Instagram).
- فهم أنواع الجماهير واستهدافها.
- تصميم الإعلانات المرئية والفيديو.
- إنشاء الحملات التسويقية على Meta.
- تحسين الإعلانات لتحقيق أهداف محددة.
- إدارة ميزانية الإعلانات.
- تحليل أداء إعلانات التواصل الاجتماعي.

الوحدة الرابعة: تحليل الأداء وتحسين الحملات.

- مقاييس الأداء الرئيسية (KPIs) في الإعلانات.
- تتبع التحويلات وقياس العائد على الاستثمار (ROI).
- أدوات تحليل البيانات (Google Analytics).
- اختبار A/B للإعلانات.
- تقنيات تحسين الحملات (Optimization).
- إعادة الاستهداف (Retargeting) وأنواعه.
- بناء تقارير الأداء الاحترافية.

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وتحديات الميديا باينج.

- إعلانات الفيديو ومنصات البث.
- الإعلانات المبرمجة (Programmatic Advertising).
- التعامل مع الاحتيال الإعلاني.
- أخلاقيات الميديا باينج وخصوصية البيانات.
- التعلم الآلي والذكاء الاصطناعي في الإعلان.
- التحديات المستقبلية في شراء الإعلانات الرقمية.
- دراسات حالة متقدمة لحملات ناجحة.

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 للمنصات الإعلانية وتغيرات سلوك المستهلك الرقمي، كيف يمكن للميديا باير المحترف أن يوازن بين تحقيق الأهداف التسويقية الفورية والقصيرة الأجل، وبين بناء قيمة العلامة التجارية على المدى الطويل، مع ضمان الشفافية والمسؤولية في الإنفاق الإعلاني، وتجنب التحيزات الخوارزمية؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN Training Center بتركيزها الشامل والعميق على الميديا باير الاحترافي: شراء الإعلانات الرقمية، مما يجعلها مختلفة ومتميزة عن الدورات الأخرى التي قد تقدم نظرة عامة فقط. نحن لا نقدم مجرد معلومات نظرية، بل نوفر تطبيقًا عمليًا مكثفًا يغطي جميع جوانب إدارة الحملات الإعلانية الفعالة. على سبيل المثال، بينما قد تشرح دورات أخرى كيفية إنشاء إعلان بسيط، فإننا نغوص في فهم استراتيجيات شراء الإعلانات الرقمية وكيفية إنشاء حملات إعلانية مستهدفة وفعالة على مختلف المنصات. نقدم دراسات حالة لحملات إعلانية ناجحة، ونحلل الاستراتيجيات التي مكنتها من تحقيق أقصى عائد على الاستثمار. كما تركز الدورة على إدارة الميزانيات الإعلانية بكفاءة وتحسين أداء الحملات لزيادة العائد على الاستثمار، مما يمنح المتدربين القدرة على قيادة حملات تسويقية احترافية. يضمن الجمع بين الخبرة الأكاديمية والعملية لمدربينا حصول المتدربين على معرفة عميقة ومهارات تطبيقية لا تقدر بثمن، مما يؤهلهم لتعزيز نجاح أعمالهم من خلال الإعلان الرقمي.