الدورة التدريبية: إدارة مشاريع التسويق الرقمي وإطلاق الحملات الإعلانية الناجحة وتعزيز العلامات التجارية



02 - 06 نوفمبر 2026
كاليفورنيا
7900 € (للشخص الواحد)
Ref: #PRM9602_375074

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتخصصة التي تهدف إلى تزويد المهنيين بأساسيات إدارة مشاريع التسويق الرقمي، وكيفية إطلاق حملات إعلانية ناجحة. في ظل التطور السريع للمشهد الرقمي، أصبحت القدرة على إدارة مشاريع التسويق بفعالية أمرًا حاسمًا لنمو الأعمال. تغطي هذه الدورة كافة جوانب إدارة المشاريع التسويقية، بدءًا من التخطيط ووصولاً إلى التنفيذ والمراقبة، مع التركيز على الأدوات والمنهجيات المناسبة لهذا المجال. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد أهداف الحملات، وإعداد الميزانيات، وإدارة فرق العمل، وتحليل النتائج. تستند الدورة إلى أطر عمل عالمية وتستلهم أفكاراً من كُتاب مرموقين مثل سيث غودين (Seth Godin)، الذي يُعتبر مرجعًا في هذا المجال، ومن أبرز أعماله "This is Marketing". تهدف هذه الدورة إلى إعداد قادة قادرين على تحويل الأفكار التسويقية إلى حملات ناجحة تساهم في نمو العلامة التجارية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق الرقمي.
- أخصائيو التسويق.
- مدراء المشاريع.
- رواد الأعمال.
- مدراء العلامات التجارية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التسويق والإعلان.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- الشركات الناشئة.
- القطاع الحكومي.
- الجهات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المشاريع.
- المبيعات.
- التخطيط الاستراتيجي.
- التواصل المؤسسي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تخطيط مشاريع التسويق الرقمي بفعالية.
- تحديد أهداف الحملات الإعلانية.
- إعداد جداول زمنية وميزانيات واقعية.
- إدارة فرق العمل التسويقي.
- تحليل أداء الحملات.
- اتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- تحقيق عوائد مجزية على الاستثمار.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد منهجية هذه الدورة على نهج يجمع بين النظرية والتطبيق العملي. يتبنى BIG BEN Training Center أسلوبًا يجمع بين المحاضرات المباشرة وورش العمل، حيث يتم وضع المشاركين في سيناريوهات عملية لإدارة حملات تسويقية. سيقوم المشاركون بتطبيق أدوات التخطيط والمتابعة، وإعداد خطط تسويق رقمي، وتحليل النتائج. سيقوم المدربون، وهم خبراء في إدارة مشاريع التسويق الرقمي، بتقديم إرشادات عملية حول كيفية تحقيق أهداف الحملات. تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين بالخبرة اللازمة لإدارة المشاريع التسويقية بفعالية في بيئة عملهم.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة مشاريع التسويق الرقمي

- مفهوم إدارة المشاريع التسويقية.
- خصائص مشاريع التسويق الرقمي.
- تحديد أهداف الحملة.
- إعداد ميثاق المشروع.
- تحديد الجمهور المستهدف.
- تحديد أصحاب المصلحة.
- الرؤية التسويقية.

الوحدة الثانية: التخطيط للحملات الإعلانية

- تخطيط المحتوى.
- اختيار القنوات الإعلانية.
- تحديد الميزانية.
- إعداد الجدول الزمني.
- التعامل مع التغييرات.
- إدارة التوقعات.
- إعداد خطة إدارة المخاطر.

الوحدة الثالثة: تنفيذ الحملات الإعلانية

- تنفيذ خطة التسويق.
- إطلاق الحملات الإعلانية.
- بناء فرق العمل.
- توزيع المهام والمسؤوليات.
- التعاون بين الأقسام.
- التواصل مع أصحاب المصلحة.
- إدارة الموارد.

الوحدة الرابعة: مراقبة وتحليل أداء الحملات

- مراقبة الأداء.
- أدوات التحليل.
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- إعداد التقارير.
- تحليل البيانات.
- اتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- تحقيق عوائد مجزية على الاستثمار.

الوحدة الخامسة: إغلاق المشروع والتحسين المستمر

- عملية إغلاق الحملة.
- تقييم الأداء.
- إعداد تقرير الأداء النهائي.
- أرشفة وثائق المشروع.
- الدروس المستفادة.
- تحديد فرص التحسين.
- التحسين المستمر.

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 التغيرات السريعة في خوارزميات المنصات الرقمية وسلوكيات المستهلكين، كيف يمكن لمديري مشاريع التسويق الرقمي التخطيط لحملات فعالة تضمن تحقيق الأهداف، مع الحفاظ على مرونة كافية للتكيف مع المستجدات؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة بتركيزها العميق على إدارة المشاريع في سياق التسويق الرقمي، مما يجعلها مختلفة عن الدورات التي تركز على الجوانب الفنية فقط. نحن نؤمن في BIG BEN Training Center بأن القدرة على إدارة المشاريع التسويقية بفعالية هي مفتاح النجاح، ولهذا السبب تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بالأساسيات اللازمة لفهم العلاقة بين إدارة المشاريع والتسويق. يجمع فريق التدريب بين الخبرة الأكاديمية والمهنية، مما يضمن أن المحتوى ليس فقط نظريًا، بل قابلًا للتطبيق مباشرة. تركز الدورة على ورش العمل التفاعلية ودراسات الحالة الواقعية، مما يمنح المشاركين فرصة لاكتساب الخبرة العملية وتطوير استراتيجيات فعالة. هذا النهج العملي هو ما يميز الدورة ويجعلها استثمارًا حقيقيًا في تطوير قادة قادرين على إطلاق حملات ناجحة.