الدورة التدريبية: تحسين إنتاجية فرق التسويق عبر أدوات التخطيط السحابي المتكاملة



09 - 13 نوفمبر 2026
باريس
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #PRO5700_310364

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة رحلة تحويلية من الصفر إلى الاحتراف في استخدام أدوات التخطيط السحابي لتعزيز إنتاجية فرق التسويق. تم تصميم المحتوى بناءً على أحدث الممارسات العالمية، مستفيدين من رؤى الخبير فيليب كوتلر في تحولات التسويق الرقمي. يدمج البرنامج بين الأسس النظرية والتطبيقات العملية، حيث يتعلم المشاركون استراتيجيات تكامل الحلول السحابية لتحسين إدارة المشاريع، توزيع المهام، ومتابعة الأداء. يقدم BIG BEN Training Center منهجاً فريداً يركز على حل التحديات الواقعية مثل التنسيق بين الفرق الموزعة، وتقليل الهدر الزمني، ورفع كفاءة تخطيط الحملات. ستكتسب مهارات تطبيقية في استخدام منصات رائدة لإنشاء بيئة عمل مرنة، مع ضمان أمان البيانات ومرونة الوصول. الدورة توفر رؤى قابلة للتطبيق فورياً لتحقيق قفزة في إنتاجية الفرق.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديري التسويق الرقمي.
- قادة فرق التسويق.
- مخططي الحملات الإعلانية.
- مسؤولي إدارة مشاريع التسويق.
- محللي أداء التسويق.
- أخصائيو المحتوى الرقمي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الشركات التقنية والتسويق الرقمي.
- الوكالات الإعلانية والعلاقات العامة.
- المؤسسات المالية والخدمات المصرفية.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- الرعاية الصحية والتسويق الطبي.
- الهيئات الحكومية والجهات شبه الحكومية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق والاتصالات.
- فرق الابتكار الرقمي.
- قسم تخطيط المشاريع.
- إدارة العمليات التسويقية.
- وحدات تحليل البيانات.
- فرق تطوير المنتجات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحديد أدوات التخطيط السحابي الأمثل لاحتياجات فريق التسويق.
- تصميم عمليات رقمية متكاملة لإدارة المهام التسويقية.
- تحليل مؤشرات أداء الفريق باستخدام تقارير سحابية تلقائية.
- تطبيق استراتيجيات تعاون سحابية لفرق التسويق الموزعة.
- قياس أثر التحول السحابي على إنتاجية التسويق.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد الدورة على منهجية تفاعلية تجمع بين المحاضرات القصيرة، ودراسات الحالة المستمدة من تحديات حقيقية في قطاعات متنوعة، وورش العمل الجماعية لتصميم حلول تخطيط سحابية. سيشارك المتدربون في تمارين محاكاة لبناء خطط تسويقية على منصات سحابية، مع تحليل نتائج فورية. يتم تخصيص جلسات نقاشية لتقييم كفاءة الأدوات في سياقات مختلفة، وتقديم تغذية راجعة فردية من المدربين المعتمدين. يقدم BIG BEN Training Center بيئة تدريبية تشجع على التجريب الآمن للأخطاء، مع تطبيق إطار "التعلم بالممارسة" لضمان نقل المعرفة إلى بيئة العمل. يشمل البرنامج أيضاً تحليلاً مقارناً لأدوات سحابية متعددة لتنمية القدرة على الاختيار الاستراتيجي.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التخطيط السحابي لفرق التسويق

- مقدمة عن أدوات التخطيط السحابي وتصنيفاتها.
- تحليل فجوات الإنتاجية في فرق التسويق التقليدية.
- دراسة حالة: تحول فريق تسويق إلى البيئة السحابية.
- معايير اختيار المنصة السحابية المناسبة.
- تحديد مؤشرات قياس الإنتاجية الرئيسية.
- تصميم هيكل عمليات تسويقية سحابي.
- تقييم مخاطر التحول السحابي.

الوحدة الثانية: تكامل أدوات التخطيط وإدارة المهام

- بناء مساحات عمل مشتركة لفرق التسويق.
- تقنيات توزيع المهام وتحديد الأولويات.
- دمج أدوات التواصل مع منصات التخطيط.
- أتمتة متابعة تقدم المشاريع التسويقية.
- إنشاء لوحات تحكم مخصصة للمديرين.
- حلول معالجة ازدواجية المهام.
- ورشة عمل: تصميم دورة عمل لمشروع تسويقي.

الوحدة الثالثة: تحليل البيانات ورفع كفاءة الأداء

- أدوات توليد التقارير السحابية التلقائية.
- مؤشرات أداء فرق التسويق الرئيسية.
- تحليل البيانات للتنبؤ بمعوقات الإنتاجية.
- تقنيات تحسين توزيع الموارد البشرية.
- دمج بيانات الحملات الإعلانية مع منصات التخطيط.
- ورشة: قراءة وتحليل تقارير أداء الفريق.
- تطوير خطط تحسين مستندة إلى البيانات.

الوحدة الرابعة: تعزيز التعاون والمرونة في الفرق

- استراتيجيات إدارة الفرق الموزعة سحابياً.
- أدوات التعاون في الوقت الحقيقي.
- إدارة الصراعات وتنسيق الإجراءات.
- ضمان أمان البيانات وسياسات الوصول.
- تكامل أدوات التخزين السحابي مع التخطيط.
- نموذج: إدارة أزمة تسويقية عبر المنصات السحابية.
- بناء ثقافة العمل المرن داخل الفرق.

الوحدة الخامسة: قياس الأثر وتحسين الاستدامة

- مقارنة مؤشرات الإنتاجية قبل وبعد التحول.
- حساب العائد على الاستثمار في الأدوات السحابية.
- استراتيجيات الصيانة الدورية للمنصات.
- تحديث مسارات العمل وفق المستجدات.
- إدارة التوسع في استخدام الأدوات السحابية.
- ورشة: تطوير خطة تحول سحابي متكاملة.
- تقديم عروض نهائية وتقييم جماعي.

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 تحقيق التوازن بين التخطيط السحابي الدقيق والمرونة اللازمة لمواجهة التغيرات المفاجئة في استراتيجيات التسويق؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تميز الدورة بتقديمها إطاراً متكاملاً يجمع بين التخطيط الاستراتيجي والإدارة التشغيلية باستخدام السحابة، مع التركيز على حلول قابلة للتطبيق مباشرة في بيئات العمل المتنوعة. لا تقتصر على الأدوات التقنية بل تغوص في تحليل سلوكيات الفرق وآليات اتخاذ القرار، مستندة إلى دراسات حديثة في إدارة التسويق الرقمي. يتم تصميم التمارين بناءً على سيناريوهات حقيقية من قطاعات مستهدفة مثل التجارة الإلكترونية والخدمات المصرفية، مما يضمن نقل الخبرات بشكل عملي. يعزز المنهج التفاعلي القدرة على قيادة التغيير التنظيمي نحو التحول الرقمي، مع توفير أدوات قياس تأثير مبسطة تتيح للمشاركين إثبات قيمة مبادراتهم للإدارة العليا.