الدورة التدريبية: إدارة حملات البريد الإلكتروني التسويقية للمساعدين الإداريين



23 - 27 نوفمبر 2026
طوكيو
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #SA6455_363183

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة المتخصصة لتمكين مساعدي الإدارة ومندوبي التسويق من إدارة حملات البريد الإلكتروني بفعالية. في عصر الرقمنة، يُعد البريد الإلكتروني أداة حاسمة لبناء العلاقات وزيادة المبيعات. ستغطي الدورة كل شيء من بناء قوائم جهات الاتصال وفق معايير حماية البيانات مثل GDPR، إلى كتابة محتوى جذاب، وتحليل أداء الحملات باستخدام أدوات مثل Mailchimp. يستفيد المشاركون من رؤى الخبير فيليب كوتلر (Philip Kotler) في التسويق الحديث، مع تطبيقات عملية مكثفة. تم تصميم المحتوى لمواجهة تحديات القطاعات المختلفة، بدءاً من الصياغة الاحترافية لسطر الموضوع وحتى تجنب تصنيف الرسائل كبريد عشوائي، مما يضمن تحقيق أقصى عائد استثمار للحملات البريدية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مساعدو الإدارة التنفيذية.
- سكرتاريا التسويق والدعم.
- منسقو الحملات الرقمية.
- مختصو علاقات العملاء.
- موظفو الدعم الفني والتسويقي.
- المبتدئون في مجال التسويق الرقمي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع المالي والمصرفي.
- شركات التجزئة والتسوق الإلكتروني.
- مقدمي الخدمات التعليمية والتدريب.
- المنشآت الصحية والمستشفيات.
- الهيئات الحكومية والجهات شبه الحكومية.
- الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام التسويق والاتصالات.
- مكاتب الإدارة العليا والسكرتارية.
- أقسام المبيعات وخدمة العملاء.
- فرق تطوير الأعمال.
- وحدات العلاقات العامة.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- بناء قواعد بيانات فعالة لجهات الاتصال مع الالتزام بمعايير الخصوصية.
- تصميم قوالب بريد إلكتروني مهنية وجذابة باستخدام أداتي Sendinblueg Mailchimp.
- صياغة سطور موضوع مقنعة ومحتوى يحفز التفاعل ويقلل من معدلات الشطب.
- تنفيذ استراتيجيات أتمتة التسويق لتوزيع الحملات تلقائياً.
- تحليل تقارير الأداء الرئيسية (معدل الفتح، النقر، التحويل) لتحسين الحملات المستقبلية.
- تجنب إدراج الحملات ضمن البريد العشوائي عبر تطبيق أفضل الممارسات.
- تطبيق معايير حماية البيانات مثل GDPR في إدارة قوائم البريد.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد منهجية BIG BEN Training Center على التكامل بين النظرية والتطبيق العملي المكثف. تبدأ كل جلسة بعرض مفاهيمي مدعوم بأمثلة واقعية من قطاعات متنوعة، تليها ورش عمل تفاعلية حيث يصمم المشاركون حملاتهم باستخدام منصات محاكاة. يتم تحليل دراسات حالة ناجحة لفهم عوامل التأثير، مثل حملات قطاع التجزئة التي حققت معدل تحويل مرتفع. يتضمن البرنامج جلسات عصف ذهني جماعي لحل تحديات محددة، مثل تجنب البريد العشوائي في الحملات الحكومية. يحصل كل متدرب على تغذية راجعة فورية من المدرب المحترف على التمارين، مع تخصيص وقت لتكييف المحتوى مع تحديات القطاعات المستهدفة مثل الصحة أو المالية. تنتهي الدورة بمشروع عملي يشمل كافة مراحل إدارة الحملة من التخطيط حتى التحليل.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التسويق بالبريد الإلكتروني وأهميته الاستراتيجية

- مقدمة عن دور البريد الإلكتروني في استراتيجيات التسويق الحديثة.
- مقارنة بين أدوات أتمتة التسويق (Mailchimp, Sendinblue, HubSpot).
- معايير الجودة والالتزام القانوني (CAN-SPAM Act، GDPR).
- أنواع الحملات البريدية (ترحيبية، ترويجية، إعلامية، متابعة).
- بناء قواعد بيانات فعالة وطرق جمع البريديات القانونية.
- أخلاقيات التسويق بالبريد وتجنب التصنيف كـ Spam.
- حماية بيانات العملاء وإجراءات الأمان الأساسية.

الوحدة الثانية: تصميم وكتابة محتوى حملات البريد الإلكتروني المؤثر

- فن صياغة سطر الموضوع الجذاب لزيادة معدلات الفتح.
- هيكلة محتوى البريد الإلكتروني (الافتتاح، الجسم، CTA).
- تقنيات الكتابة التسويقية المقنعة لتحويل القارئ إلى عميل.
- دمج العناصر المرئية (صور، فيديو، إنفوجرافيك) بشكل احترافي.
- تطوير نداءات واضحة للعمل (Call-to-Action) تدفع للتحويل.
- تخصيص المحتوى بناءً على شرائح الجمهور المستهدف.
- اختبار A/B لعناصر البريد المختلفة لتحسين الأداء.

الوحدة الثالثة: أتمتة وتنفيذ الحملات البريدية المتقدمة

- بناء سلاسل بريدية تلقائية (Automation Workflows).
- تقسيم قوائم البريد لاستهداف دقيق بناءً على سلوك المستخدم.
- توقيت الإرسال الأمثل وفقاً لبيانات الجمهور والمنطقة الزمنية.
- دمج أدوات التسويق بالبريد مع أنظمة CRM.
- إعداد قوالب بريد مهنية قابلة للتخصيص (Templates).
- تتبع تفاعلات المستخدمين مع البريد (فتح، نقر، تحميل).
- تحديث وصيانة قواعد البيانات بانتظام.

الوحدة الرابعة: تحليل أداء الحملات وقياس العائد على الاستثمار

- المقاييس الأساسية: معدل الفتح، النقر، التحويل، الارتداد.
- استخدام أدوات التحليل (Google Analytics، Reports في منصات البريد).
- تفسير التقارير وتحديد نقاط القوة والضعف.
- حساب العائد على الاستثمار (ROI) للحملات البريدية.
- اختبارات A/B متقدمة وتحليل نتائجها.
- استخدام البيانات لتحسين الحملات المستقبلية.
- تقديم تقارير أداء مهنية للإدارة.

الوحدة الخامسة: استراتيجيات متقدمة وتطبيقات قطاعية

- استراتيجيات إعادة الاستهداف (Retargeting) عبر البريد.
- التكامل مع قنوات التسويق الأخرى (التواصل الاجتماعي، SMS).
- إدارة الحملات البريدية للهيئات الحكومية والقطاع الصحي.
- التحديات الخاصة بالتجارة الإلكترونية وقطاع الخدمات.
- التعامل مع حالات الارتداد العالي أو الشكاوى.
- خطط الطوارئ لمواجهة الأزمات (اختراق بيانات، شكاوى جماعية).
- ورشة عمل نهائية: تصميم وتنفيذ حملة متكاملة من الألف إلى الياء.

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 قياس التأثير العاطفي والولاء للعلامة التجارية الذي تولده حملة بريد إلكتروني ناجحة، بما يتجاوز مقاييس النقر والتحويل المباشرة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تركز BIG BEN Training Center على الجسر بين المهارات الإدارية والتسويقية، حيث تدمج الدورة دور السكرتير التنفيذي في دورة حياة الحملة البريدية كاملة، من إدارة البيانات إلى تحليل النتائج. لا تقتصر على الأدوات التقنية، بل تغوص في استراتيجيات التأثير النفسي في كتابة المحتوى، مستندة إلى أبحاث روبرت سيالديني (Robert Cialdini) في فن الإقناع. يتم تحليل تحديات قطاعات محددة كالصحة (حماية بيانات المرضى) والقطاع الحكومي (متطلبات الشفافية) عبر دراسات حالة عملية. يعزز المنهج التفاعلي تطبيق المهارات مباشرة على سيناريوهات واقعية، مثل إطلاق حملة لمنتج جديد في بيئة تنافسية، مع تغذية راجعة فورية من خبراء صناعة. هذا التكامل بين العمق الأكاديمي والتطبيق العملي الخاص ببيئات العمل العربية يضمن تميز الخريجين في قيادة حملات بريدية تحقق أهدافاً ملموسة وتعزز العائد على الاستثمار.