



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الحديثة



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الحديثة

الرجع: 103600017_247514 التاريخ: 17 - 21 Feb 2025 الموقع: باكو الرسوم: Euro 4000

نظرة عامة:

هذه دورة تدريبية شاملة تهدف إلى تمكين المحترفين في مجال التسويق من دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجياتهم التسويقية بسلاسة. من خلال تقديم رؤى حول تحليل البيانات والتقسيم، وتوليد العملاء المحتملين بدعم من الذكاء الاصطناعي، واستخدام برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي، تمكن هذه الدورة المشاركين من استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق بفعالية.

تشمل عروض الدورة الفريدة استكشاف الاعتبارات الأخلاقية في تسويق الذكاء الاصطناعي، إدارة العلاقات مع العملاء بدعم من الذكاء الاصطناعي، وأساسيات التسويق الرقمي باستخدام الذكاء الاصطناعي. هذه الدورة هي خطوتك نحو أن تصبح أخصائي تسويق مهكناً بالذكاء الاصطناعي، جاهزاً لمستقبل التسويق الرقمي.

الجمهور المستهدف:

- مديرو التسويق
- مديرو التسويق الرقمي
- أخصائيو تحسين محركات البحث
- مديرو وسائل التواصل الاجتماعي
- مديرو المحتوى
- مديرو إدارة علاقات العملاء
- مديرو تطوير الأعمال
- استراتيجيو التسويق

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- التسويق



- المبيعات
- خدمة العملاء
- تقنية المعلومات
- تطوير الأعمال
- الاستراتيجية والتخطيط
- إدارة علاقات العملاء
- تحليل البيانات
- العلاقات العامة

القطاعات المستهدفة:

- التجارة الإلكترونية
- تكنولوجيا المعلومات
- القطاع المالي
- الرعاية الصحية
- الصناعة
- التجزئة
- الترفيه
- السفر والسياحة
- الإعلان والإعلام
- الهيئات الحكومية وها في حكها

أهداف الدورة:



في نهاية هذه الدورة سوف يتمكن المشاركون من:

- إتقان برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي للتسويق
- تنفيذ استراتيجيات التسويق المدعومة بالذكاء الاصطناعي
- تقسيم البيانات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- إتقان التخصيص الشخصي للمحتوى بدعم من الذكاء الاصطناعي
- الذكاء الاصطناعي في التنبؤ النموذجي للتسويق
- الاعتبارات الأخلاقية والاتجاهات المستقبلية في تسويق الذكاء الاصطناعي
- إدارة العلاقات مع العملاء بدعم من الذكاء الاصطناعي
- تقنيات توليد العملاء المحتملين بدعم من الذكاء الاصطناعي
- أفضل الممارسات في تحسين محركات البحث والتسويق عبر البريد الإلكتروني وتسويق وسائل التواصل الاجتماعي مع الذكاء الاصطناعي

منهجية التدريب:

تقدم الدورة التدريبية باستخدام مجموعة من المنهجيات لضمان تجربة تعلم شاملة ومثوقة. وتشمل:

- جلسات نظرية لشرح مفاهيم الذكاء الاصطناعي
- دراسات حالة عملية تعرض تطبيقات الذكاء الاصطناعي في العالم الواقعي في مجال التسويق
- جلسات تفاعلية للتعلم العملي وطرح الأسئلة
- العمل الجماعي لتعزيز حل المشكلات التعاوني
- جلسات تقييم لقياس التقدم وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين

أدوات الدورة:

كجزء من الدورة التدريبية، سيحصل المشاركون على:



- الوصول إلى مجموعة من برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي
- كتيبات عمل شاملة
- مجموعة من الموارد عبر الإنترنت للدراسة الذاتية
- أدوات تحسين محركات البحث والتسويق للتطبيق العملي
- قوالب تسويق عبر البريد الإلكتروني وإرشادات لأفضل الممارسات

جدول الدورة:

اليوم الأول: مقدمة في الذكاء الاصطناعي في التسويق

- الموضوع 1: فهم الذكاء الاصطناعي - استكشاف أمثلة الذكاء الاصطناعي في سياق التسويق.
- الموضوع 2: الذكاء الاصطناعي في الأعمال - تعلم كيف تشكل استراتيجيات التسويق المدعومة بالذكاء الاصطناعي نتائج الأعمال.
- الموضوع 3: الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات - فهم دور الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات وتجزئتها
- المراجعة: مراجعة أساسيات الذكاء الاصطناعي، وأثره في الأعمال، وتطبيقاته على البيانات.

اليوم الثاني: أدوات الذكاء الاصطناعي في استراتيجية التسويق

- الموضوع 1: تخصيص المحتوى بالذكاء الاصطناعي - اكتشاف دور الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى للتسويق المستهدف.
- الموضوع 2: الذكاء الاصطناعي في أتمتة التسويق - التعلم حول أتمتة التسويق بالذكاء الاصطناعي وفوائدها
- الموضوع 3: الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء - فهم كيفية تحسين إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي لتفاعلات العملاء.
- المراجعة: مراجعة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى، أتمتة التسويق، وإدارة علاقات العملاء.

اليوم الثالث: الذكاء الاصطناعي المتقدم في التسويق

- الموضوع 1: النهج التنبؤية في التسويق - فهم كيف تساعد النهج التنبؤية في اتخاذ قرارات تسويقية مستندة إلى البيانات.



- الموضوع 2: الدردشة النلية المدعومة بالذكاء الاصطناعي - استكشاف وظائف وفوائد الدردشة النلية المدعومة بالذكاء الاصطناعي في خدمة العملاء.
- الموضوع 3: الذكاء الاصطناعي في توليد العملاء المحتملين - التعلم حول كيفية ثورة الذكاء الاصطناعي في توليد العملاء المحتملين لسلسلة المبيعات.
- المراجعة: مراجعة تطبيقات الذكاء الاصطناعي المتقدمة في النهضة التنبؤية، الدردشة النلية، وتوليد العملاء المحتملين.

اليوم الرابع: أخلاقيات التسويق بالذكاء الاصطناعي واتجاهات المستقبل

- الموضوع 1: الأخلاقيات في التسويق بالذكاء الاصطناعي - استكشاف الاعتبارات الأخلاقية والاستخدام المسؤول للذكاء الاصطناعي في التسويق.
- الموضوع 2: مستقبل الذكاء الاصطناعي في التسويق - التعلم حول اتجاهات المستقبل ودور الذكاء الاصطناعي في مستقبل التسويق.
- الموضوع 3: برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي - فهم وظائف مختلف برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي المستخدمة في التسويق.
- المراجعة: مراجعة أخلاقيات الذكاء الاصطناعي، اتجاهات المستقبل، وبرمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي المفيدة.

اليوم الخامس: أخصائي التسويق بالذكاء الاصطناعي

- الموضوع 1: التسويق الإلكتروني بالذكاء الاصطناعي - اكتشاف دور الذكاء الاصطناعي في التسويق الإلكتروني واستكشاف أدوات SEO.
- الموضوع 2: التسويق عبر البريد الإلكتروني بالذكاء الاصطناعي - تعلم أساسيات التسويق عبر البريد الإلكتروني باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- الموضوع 3: الختام والشهادة - تقييم نتائج التعلم ومنح شهادة 'التطبيقات العملية للذكاء الاصطناعي في التسويق'.
- المراجعة: المراجعة النهائية لكامل محتوى الدورة والمسار المستقبلي كأخصائي تسويق مهكن بالذكاء الاصطناعي.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات الذكاء الاصطناعي الأخرى في التسويق:

تم تصميم دورتنا التدريبية هذه بشكل فريد لتغطية جميع الجوانب الهامة للذكاء الاصطناعي في التسويق. على عكس الدورات الأخرى التي تركز أساساً على الجوانب النظرية، تشمل عروض دورتنا التعلم العملي من خلال برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي، دراسات حالة واقعية، وجلسات تفاعلية. مع التركيز على التطبيقات الحالية مثل إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي والاتجاهات المستقبلية في الذكاء الاصطناعي والتسويق، تجهزك هذه الدورة بمهارات قابلة للتطبيق فوراً وذات صلة بالصناعة للمستقبل المنظور.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
+447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia** Kuala Lumpur
- Morocco** Casablanca
- Spain** Barcelona
- France** Paris
- UK** London
- Italy** Rome
- Egypt** Cairo, Sharm El-Sheikh
- Turkey** Istanbul
- Georgia** Tbilisi
- Azerbaijan** Baku
- UAE** Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com