



الدورة التدريبية المتقدمة حول استراتيجيات التسويق بالمحتوى وإدارته



الدورة التدريبية المتقدمة حول استراتيجيات التسويق بالمحتوى وإدارته

المرجع: 103600428_62321 التاريخ: 09 - 13 Mar 2027 الموقع: ميلان الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة:

تكشف دورتنا عن فن التسويق المحتوى المتقدم من خلال تجربة تعليمية تحويلية. تُجهز هذه الدورة المشاركين بالمهارات اللازمة للتميز وتدفعهم إلى طليعة ابتكار التسويق المحتوى وإدارته. من تحليل الجمهور بدقة إلى تطوير استراتيجيات المحتوى، تُعد هذه الدورة مناسبة لمن يسعون لتعزيز مبادراتهم التسويقية. إنها تتجاوز مجرد خلق المحتوى بكشف أسرار تحسين المحتوى، توزيعه، وفن قياس الأداء بطريقة ذات معنى. مما يؤدي إلى القدرة على قيادة نتائج تجارية هائلة من خلال استراتيجيات مصممة بعناية.

الجمهور المستهدف:

- المحترفين في التسويق الراغبين في تحسين مهاراتهم في التسويق المحتوى.
- المبدعين والكتاب الذين يرغبون في التخصص في استراتيجيات المحتوى المتقدمة.
- مديري التسويق الرقمي الذين يسعون لتحسين مهارات إدارة المحتوى.
- أصحاب الأعمال ورجال الأعمال المهتمين باستخدام التسويق المحتوى لنمو الأعمال

الأقسام التثقيمية المستهدفة

- التسويق والاتصالات: تحسين استراتيجيات وممارسات التسويق.
- التسويق الرقمي: التخطيط وتنفيذ محتوى متقدم.
- إنشاء وإدارة المحتوى: تحسين عمليات إنشاء وتوزيع المحتوى.

القطاعات المستهدفة:

- التجارة الإلكترونية والتجزئة: تحسين التسويق المحتوى لترويج المنتجات وتفاعل العملاء.
- التكنولوجيا والبرمجيات: خلق محتوى جذاب لعرض الابتكارات التكنولوجية.
- الخدمات B2B: استغلال تسويق المحتوى لجذب والاحتفاظ بالعملاء.
- الإعلام والنشر: تطوير استراتيجيات محتوى متقدمة لنمو الجمهور وتحقيق الربح.
- المنظمات غير الربحية والمؤسسات الاجتماعية و الهيئات الحكومية : الاتصال الجماهيري



أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- فهم المبادئ الأساسية للاستراتيجية وإدارة التسويق المحتوى المتقدم.
- اكتساب الخبرة في تحليل وتقسيم الجمهور لإنشاء محتوى مستهدف.
- تطوير استراتيجية محتوى شاملة متوافقة مع الأهداف التجارية.
- تعلم تقنيات فعالة لتوليد الأفكار وإنشاء وتحسين المحتوى.
- استكشاف مختلف قنوات وتكتيكات توزيع المحتوى.
- إتقان قياس وتحليل أداء المحتوى.
- البقاء على اطلاع بالاتجاهات الناشئة وأفضل الممارسات في التسويق المحتوى.

منهجية التدريب:

تجمع منهجيتنا التدريبية بين المعرفة النظرية والتمارين العملية ودراسات الحالة الواقعية. تعزز الجلسات التفاعلية المشاركة والتعلم التعاوني، بينما توفر الأنشطة العملية فرصاً لتطبيق المفاهيم المكتسبة. سيستفيد المشاركون أيضاً من خبراء ضيوف، و مناقشات جماعية، وجلسات تغذية راجعة، مما يضمن تجربة تعلم ديناميكية وشاملة.

أدوات الدورة:

تشتمل أدوات الدورة على:

- مواد دورة شاملة تغطي استراتيجية وإدارة التسويق المحتوى المتقدم.
- قوالب لتخطيط المحتوى وتوزيعه وقياس أدائه.
- الوصول إلى أدوات وموارد تسويق المحتوى الرائدة في الصناعة.
- دراسات حالة تسلط الضوء على حولات لتسويق المحتوى الناجحة.
- مواد قراءة موصى بها وموارد تعليمية إضافية.

محتوى الدورة

اليوم 1: فهم استراتيجية التسويق المحتوى المتقدم

- الموضوع 1: نظرة عامة على التسويق المحتوى المتقدم وتأثيره على نجاح الأعمال.
- الموضوع 2: تحليل الجمهور وتقسيمه لإنشاء محتوى مستهدف.
- الموضوع 3: تطوير استراتيجية محتوى مبنية على البيانات.
- المراجعة: تحليل أمثلة ناجحة للتسويق المحتوى المتقدم.



اليوم 2: تقنيات إنشاء وتحسين المحتوى

- الموضوع 1: تقنيات متقدمة لتوليد الأفكار وإنشاء المحتوى.
- الموضوع 2: أفضل الأشكال المحتوائية وأساليب السرد.
- الموضوع 3: تحسين محركات البحث SEO لزيادة الرؤية والوصول للمحتوى.
- المراجعة: تقييم جودة المحتوى واستراتيجيات التحسين.

اليوم 3: قنوات توزيع المحتوى الفعالة

- الموضوع 1: نظرة عامة على قنوات ومنصات توزيع المحتوى.
- الموضوع 2: استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتضخيم المحتوى.
- الموضوع 3: التسويق بالتأثير والشراكات لترويج المحتوى.
- المراجعة: تقييم فعالية استراتيجيات توزيع المحتوى.

اليوم 4: قياس الأداء والتحليل

- الموضوع 1: المؤشرات الرئيسية للأداء لنجاح التسويق بالمحتوى.
- الموضوع 2: الأدوات والتقنيات لقياس أداء المحتوى.
- الموضوع 3: اتخاذ القرارات المبنية على البيانات واستراتيجيات التحسين.
- المراجعة: تحليل أداء المحتوى وإجراء تحسينات مبنية على البيانات.

اليوم 5: الاتجاهات الناشئة ومستقبل التسويق بالمحتوى

- الموضوع 1: استكشاف الاتجاهات الناشئة والابتكارات في التسويق بالمحتوى.
- الموضوع 2: استغلال قوة المحتوى بالفيديو، الذكاء الاصطناعي، والمحتوى التفاعلي.
- الموضوع 3: البقاء في المقدمة بالتعلم المستمر والتكيف مع التغييرات السوقية.
- المراجعة: منتدى مفتوح وختام الدورة.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات إنشاء المحتوى الأخرى

تهتم هذه الدورة رحلة استثنائية في عالم التسويق. على عكس دورات إنشاء المحتوى التقليدية، في عالم مليء بالمعلومات، تكشف الدورة عن كنوز التقنيات المتقدمة للتسويق بالمحتوى. تتجاوز الدورة النطاقات المعتادة، مما يزيد المشاركين بالقدرة على تصميم استراتيجيات محتوى معقدة. من خلال التحليل المتقدم للجمهور واتخاذ القرارات المبنية على البيانات، يتقن المشاركون فن صياغة الروايات التي تجذب، مما يجعل علامتهم التجارية في قلب التفاعل. في هذه الدورة، يلمس المشاركون نبض اتجاهات المشهد الرقمي، موضحين أنفسهم كمهندسي حملات المحتوى التي تبقى في الطليعة. مع فهم شامل لاستراتيجيات تسويق المحتوى، يزرع المشاركون لغة جديدة للتفاعل الذي يحقق نتائج تجارية ملموسة.



فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات النظم السيبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية

مدن التدريب



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



الرياض - المملكة العربية السعودية



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



بأكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



بورنو - البرتغال



برلين - ألمانيا



برشلونة - إسبانيا



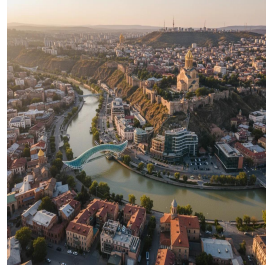
براغ - جمهورية التشيك



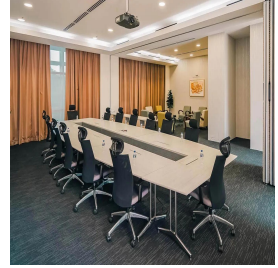
جنيف - سويسرا



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



زنجبار - تنزانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



شهر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سنغافورة - سنغافورة



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الأمريكية



فيينا - النمسا



فرانكفورت - ألمانيا



عن بعد - منصة زوم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا

مدن التدريب



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا

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