

دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الحديثة

1 – 5 نوفمبر 2027

براغ

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الحديثة

المرجع: 2836_36017 التاريخ: 1 – 5 نوفمبر 2027 المكان: براغ الرسوم: Euro 6000

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 ممكنًا بالذكاء الاصطناعي، جاهزًا لمستقبل التسويق الرقمي

.

AGILE LEADERS
Training Center

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

AGILE LEADERS
Training Center

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

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

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة:

- التجارة الإلكترونية
- تكنولوجيا المعلومات
- القطاع المالي
- الرعاية الصحية
- الصناعة
- التجزئة
- الترفيه
- السفر والسياحة
- الإعلان والإعلام
- الهيئات الحكومية و ما في حكمها

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
- اتقان التخصيص الشخصي للمحتوى بدعم من الذكاء الاصطناعي
- الذكاء الاصطناعي في التنبؤ النمذجي 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 ومشوقة. 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

AGILE LEADERS
Training Center

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: النمذجة التنبؤية في التسويق - فهم كيف تساعد النمذجة التنبؤية في اتخاذ قرارات تسويقية مستندة إلى البيانات

.

- الموضوع 2: الدردشة الآلية المدعومة بالذكاء الاصطناعي - استكشاف وظائف وفوائد الدردشة الآلية 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 النمذجة التنبؤية، الدردشة الآلية، 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

.

- لموضوع 3: الختام والشهادة - تقييم نتائج التعلم ومنح شهادة 'التطبيقات العملية للذكاء الاصطناعي في التسويق

'.

- المراجعة: المراجعة النهائية لكامل محتوى الدورة والمسار المستقبلي كأخصائي تسويق ممكن 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 أساسًا 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 فورًا وذات صلة بالصناعة للمستقبل المنظور

.