

استراتيجيات التسويق الرقمي والتحليلات المهنية

11 – 15 يناير 2027

مدريد

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

استراتيجيات التسويق الرقمي والتحليلات المهنية

المرجع: 62317_103600428 **التاريخ:** 11 – 15 يناير 2027 **المكان:** مدريد **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة شهادة استراتيجيات التسويق الرقمي والتحليلات المهنية خارطة طريق شاملة لإتقان الفنون الحديثة للتسويق الرقمي. سيحصل المشاركون على خبرة عميقة في مجالات تحسين محركات البحث، وسائل التواصل الاجتماعي، الإعلانات المدفوعة، صناعة المحتوى، أتمتة البريد الإلكتروني، وتحليلات البيانات، مع تعلم كيفية مواءمة الحملات التسويقية مع الأهداف الاستراتيجية للأعمال. من خلال ورش العمل التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، ومحاكاة الحملات، سيبني المشاركون مهارات عملية لتصميم استراتيجيات رقمية متكاملة تحقق نتائج قابلة للقياس. تؤكد الدورة أيضاً على أهمية الرؤى المستندة إلى البيانات، والامتثال، والمشاركة الأخلاقية، مما يضمن قدرة المتعلمين على التنقل في المشهد الرقمي المعاصر بكل ثقة ومسؤولية.

الفئة المستهدفة

- مديرو التسويق والمسؤولون التنفيذيون
- محترفو تطوير الأعمال
- صناع المحتوى وأخصائيو وسائل التواصل الاجتماعي
- استراتيجيو ومحللو التسويق الرقمي
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات
- المحترفون الساعون للحصول على شهادة معتمدة في التسويق الرقمي

الإدارات المستهدفة

- التسويق والاتصالات
- المبيعات وتطوير الأعمال
- تجربة وخدمة العملاء
- إدارة المنتجات
- الاستراتيجية والابتكار

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة

- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية
- قطاع الخدمات المالية والبانكية
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات
- قطاع الرعاية الصحية والخدمات الطبية
- قطاع السياحة والضيافة

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- شرح ومناقشة مفاهيم استراتيجيات التسويق الرقمي الشاملة وكيفية مواءمتها مع أهداف المنظمة.
- تحديد ووصف شرائح الجمهور المستهدف وبناء الشخصيات الشرائية بدقة.
- تصنيف ومقارنة أشكال المحتوى المتنوعة عبر الوسائط المتعددة واستراتيجيات سرد القصص.
- التعرف على تقنيات تحسين محركات البحث لدعم الرؤية والنمو العضوي.
- توضيح آليات تنفيذ حملات منصات التواصل الاجتماعي والتسويق عبر المؤثرين.
- تلخيص طرق إدارة وتحسين الإعلانات المدفوعة عبر غدجو وأدوات ميتا.
- تمييز مسارات سير عمل أتمتة البريد الإلكتروني الفعالة.
- فهم مؤشرات الأداء الرئيسية وأدوات تحليل الويب لقياس الأداء.
- ربط وتوضيح تكامل القنوات الرقمية المتعددة في استراتيجيات موحدة.
- مناقشة وتوضيح الممارسات الأخلاقية والامتثال في التفاعل الرقمي.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات التسويق الرقمي

- نظرة عامة على القنوات والمنصات الرقمية
- مواءمة استراتيجيات التسويق مع أهداف المؤسسة
- فهم سلوك المستهلك الرقمي
- نهج القنوات المتعددة مقابل النهج الشامل
- الاتجاهات الناشئة في التحول الرقمي
- دراسة حالة: تحليل حملة تسويقية ناجحة

اليوم الثاني: رؤى الجمهور واستراتيجية المحتوى

- بحوث الجمهور وتطوير الشخصيات الاستهلاكية
- الاستهداف السلوكي ونماذج التجزئة
- سرد القصص وتحديد الصوت العلامي
- إنشاء محتوى متعدد الوسائط: مدونات، فيديوهات، رسوم بيانية
- بناء تقويمات محتوى فعالة
- دراسة حالة: نجاح المحتوى المستند إلى رؤى الجمهور

اليوم الثالث: الإعلانات المدفوعة وتحسين محركات البحث

- أساسيات تحسين محركات البحث التقني والداخلي
- استراتيجيات البحث والكلمات المفتاحية
- إدارة الإعلانات عبر شبكة جوجل
- حملات الإعلانات الموجهة عبر منصات ميتا
- تحسين معدلات التحويل وعائد الإنفاق الإعلاني
- دراسة حالة: تحسين عائد الاستثمار للإعلانات المدفوعة

اليوم الرابع: وسائل التواصل الاجتماعي وأتمتة التسويق

- استراتيجيات المنصات الاجتماعية المتخصصة
- حملات التسويق عبر المؤثرين والشراكات
- أتمتة البريد الإلكتروني وبناء مسارات العملاء المحتملين
- تجزئة الجماهير وإجراء اختبارات الأداء
- إدارة السمعة الرقمية ومراقبة العلامة التجارية
- دراسة حالة: تكامل الحملات الاجتماعية والبريدية

اليوم الخامس: التحليلات، القياس، والاستراتيجيات المتقدمة

- تتبع الأداء باستخدام أدوات تحليلات الويب
- تفسير مؤشرات الأداء الرئيسية والتقارير المتقدمة
- ضمان الامتثال للخصوصية وأطر العمل التنظيمية
- دمج القنوات في استراتيجية رقمية شاملة وموحدة
- عرض ومناقشة مشاريع التخرج النهائية
- تقييم ما بعد الدورة وخطط العمل الشخصية

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

س: لمن توجه هذه الدورة التدريبية؟

ج: تستهدف المديرين، الأخصائيين، رواد الأعمال، وكل من يرغب في تطوير مهاراته المهنية في التسويق الرقمي والتحليلات بناءً على أسس استراتيجية.

س: هل تتطلب الدورة خبرةً مسبقة في البرمجة أو التحليل المتقدم؟

ج: لا تتطلب الدورة خبرة برمجية مسبقة، حيث تم تصميم المحتوى ليناسب المحترفين بمختلف مستوياتهم مع التركيز على التطبيق العملي والأدوات الحديثة.

س: ما هي المنهجية المتبعة في التدريب؟

ج: تعتمد الدورة على مزيج متوازن بين المحاضرات النظرية، وورش العمل العملية، ودراسات الحالة، ومحاكاة الحملات الرقمية لضمان أقصى استفادة.

س: هل يحصل المشارك على شهادة معتمدة بنهاية البرنامج؟

ج: نعم، يحصل المشاركون على شهادة إتمام معتمدة تثبت اكتسابهم للمهارات المتقدمة في استراتيجيات التسويق الرقمي والتحليلات.