



Course التسويق الرقمي الفعال

أتلانتس ذا بالم

الفندق :

دبي

المدينة :

2026-12-25

تاريخ النهاية :

2026-12-21

تاريخ البداية :

\$ 3950

السعر :

Week 1

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

تركّز هذا البرنامج على أساسيات التسويق الرقمي الحديث الذي يتطلّب اكتساب مفاهيم وأدوات تساعدك على إنشاء وتوزيع وترويج وتسعير المنتجات والخدمات، كما يتمكّن المشاركون في هذه الدورة التدريبية من استخدام حواسيبهم المحمولة للتطبيق العملي الفوري للمفاهيم المكتسبة. وتعتمد هذا البرنامج التدريبي على التطبيقات العملية للمحتوى، فهي تتضمن عروض تقديمية حول أساسيات التسويق الرقمي، كما يقوم المشاركون فيها بوضع خطتهم في التسويق الرقمي باستخدام كتيب تدريب المشاركين والحواسيب المحمولة

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تقييم استخدامات برامج التسويق الرقمي ودورها في صياغة استراتيجية تسويقية فعالة وتحديد تطبيقات العمل الملائمة لكل منها.
- معرفة الفرص التي يقدمها استخدام برامج محركات البحث المتقدمة في إضافة القيمة والفائدة للمؤسسة والعملاء.
- إطلاق حملات إعلانية باستخدام "Google" تهدف لتحسين تفاعل الشركة مع العملاء وزيادة الحصة السوقية عبر التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي.
- تطبيق مفاهيم تحليل "Google" لاستكشاف القنوات التسويقية ومعرفة كيفية الاستفادة منها.
- إطلاق حملة إلكترونية كاملة لتحسين الواجهة مع العملاء وتحديد عمليات البيع المحتملة وإشهار العلامة التجارية.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- العاملون في أقسام الأبحاث بوكالات الدعاية والإعلان.
- مدراء أقسام التسويق.
- موظفو أقسام التسويق.
- مصممو الإعلانات.
- المخرجون الفنيون.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

منهجية الدورة

تعتمد الدورة على منهجية تطبيقية متكاملة لبناء وإدارة حملات **التسويق الرقمي** بكفاءة. تبدأ بتأسيس المفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي وتمييزه عن التقليدي، وبناء خطة واضحة وتنظيم الأنشطة، مع التركيز على تحسين محركات البحث. ثم تنتقل إلى التنفيذ العملي لحملات **Google Ads** وربطها بتحليلات **Google Analytics** لقياس الأداء واتخاذ القرارات المبنية على البيانات. كما تركز المنهجية على التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وبناء استراتيجيات استهداف فعّالة وفهم الجمهور، إضافة إلى تطبيق منهجيات التسويق الوارد وتسويق المحتوى وتعزيز التفاعل. وتُختتم بقياس النجاح وتحليل مؤشرات الأداء والعائد على الاستثمار، بما يضمن التحسين المستمر وفعالية الحملات الرقمية.

محاور الدورة

اليوم الأول:

التسويق الرقمي "مقدمة تعريفية بالمحتوى والنطاق":

- التسويق الرقمي مقابل التسويق التقليدي.
- أكثر الوسائط شيوعاً لـ "B2B" و "B2C"
- "Facebook"
- "Twitter"
- "LinkedIn"
- "Business Blogging"
- التدقيق في موقعك الإلكتروني.
- خطة التسويق الرقمي ذات السبع خطوات.
- تنظيم رزمة عمليات التسويق الرقمي.

محرك البحث الأمثل:

- تعريف محرك البحث الأمثل.
- النصائح الـ 21 لمحرك البحث الأمثل والتي يجب على خبراء التسويق معرفتها.

اليوم الثاني:

Google Ad Words:

- إعداد وهيكل محتوى حملات "Google Ad Words"
- إيجاد واختيار الكلمات المفتاحية الصحيحة.

- إجراءات تجهيز الحملات.
- تنظيم مجموعات الإعلانات "Ad"
- تحسين الصفحات المقصودة.
- إدارة المناقصات.
- التحليلات "القياس والضبط الدقيق".

تحليلات "Google":

- استيعاب لوحات التحكم "الجمهور والإعلانات ومصادر العملاء والمحتوى والتحويل".
- اتخاذ القرارات وفقاً لإعداد التقارير التحليلية.
- تعريف وتحديد غايات وأهداف العمل.
- أدوات وأساليب القياس.
- قياس العائد على الاستثمار "ROI" من موقعك الإلكتروني.
- مقدمة في تحويل الأهداف "مراقبة التحويل".
- مراقبة مدى كثافة استخدام وسائل التواصل الاجتماعي "التجربة المتقدمة".
- مراقبة الاتصالات الهاتفية باستخدام تحليلات "Google"
- دمج الحملات التسويقية لـ "Google Ad Words" مع تحليلات "Google"

اليوم الثالث:

التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي "حملات المشاركة الفعالة":

- نظرة عامة وإحصائيات مختصرة.
- استراتيجية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:
 - وضع أهداف لوسائل التواصل الاجتماعي.
 - الاختيار بعناية:
- إيجاد مناطق تواصل الشريحة المستهدفة.
- شبكات التواصل الاجتماعي الشائعة.
- مخطط بحث "Facebook" - محرك البحث الأمثل "SEO" لـ "Facebook"

معرفة جمهورك:

- وضع إعلانات "Facebook" لشرائحك الديمغرافية المستهدفة وفقاً لميولهم.
- وضع إعلانات "LinkedIn" وفقاً لصناعاتك/عروضك المستهدفة.
- إشعارات "Google" - مراقبة علامتك التجارية ومنافسيك وتوجهات صناعتك.
- أفضل الأدوات والممارسات لـ "Hashtags".

اليوم الرابع:

التسويق الوارد "مقدمة تعريفية والمنهجيات المتبعة":

- مدونات الاستضافة الذاتية - النصائح والأدوات.
- الأجيال المتقدمة "Lead Generation"
- أفكار لتسويق المحتوى.

تطبيق وسائل التواصل الاجتماعي / تعزيز تفاعل الجمهور:

- نصائح لكتابة التحديثات في وسائل التواصل الاجتماعي.
- استخدام المخزن المؤقت "Buffer" في التحديث الأوتوماتيكي لوسائل التواصل الاجتماعي.
- إنشاء وتعديل صور جاذبة لتحديثات مواقعك في التواصل الاجتماعي دون استخدام التصميم الجرافيكي / فوتوشوب.
- جدولة تحديثات وسائل التواصل الاجتماعي.
- الخصائص الإضافية لوسائل التواصل الاجتماعي التي يمكن يتضمنها موقعك الإلكتروني.

اليوم الخامس:

قياس مستوى النجاح:

- استخدام تحليلات "Google" في مراقبة مستوى الأداء.
- معدل الارتداد - الوقت المستغرق في الموقع الإلكتروني والتحويلات.
- متابعة "Offline"

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.