MERCURY

التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة

14 – 18 مارس 2027

أونلاين



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة

المرجع: 187500_121010 **التاريخ:** 14 – 18 مارس 2027 **المكان:** أونلاين **الرسوم:** 1900 Euro

مقدمة:

في ظل التغيرات المتسارعة في سلوك المستهلكين والأسواق الرقمية، أصبح التسويق الشامل الاحترافي عنصرًا محوريًا في بناء العلامة التجارية وتحقيق النمو المستدام. تهدف دورة التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة، إلى تمكين المشاركين من تطوير استراتيجيات تسويق شاملة تعتمد على أحدث الأدوات الرقمية والتقنيات التحليلية.

تتناول دورة التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة، مراحل تخطيط الحملات التسويقية، وتنفيذها، وقياس أدائها بفعالية، بما يضمن تحقيق الأهداف التجارية بدقة. كما تسلط الضوء على أهمية التكامل بين القنوات التسويقية التقليدية والرقمية لتعزيز تجربة العملاء. ومن خلال محتوى متقدم وموجه عمليًا، سيتمكن المشاركون من تحليل الأسواق وتحديد الجمهور المستهدف بكفاءة.

تركز الدورة التدريبية في التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة، على المهارات التطبيقية التي تتماشى مع متطلبات السوق الحالي واحتياجات المؤسسات المتقدمة. إنها فرصة مثالية للتعرف على أحدث التوجهات العالمية في مجال التسويق الاحترافي باستخدام الأدوات الذكية والتحليلات المتقدمة.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء التسويق في الشركات والمؤسسات.
- مسؤولو العلامات التجارية والتسويق الرقمي.
- أخصائيو التسويق والمبيعات.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.
- الاستشاريون في تطوير الأعمال.
- مسؤولو تطوير المنتجات وخطط الترويج.
- موظفو العلاقات العامة والإعلام.
- مسؤولو الحملات الإعلانية.
- محللو البيانات التسويقية.
- الراغبون في الانتقال إلى مجال التسويق الاحترافي.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة:

- القدرة على تحليل سلوك العملاء.
- مهارة إعداد خطط تسويق شاملة.
- التمكن من أدوات التحليل التسويقي الرقمية.
- تطبيق مبادئ التسويق القائم على البيانات.
- التفاعل مع توجهات التسويق الرقمي المتقدمة.
- تحسين استراتيجيات تسويق العلامة التجارية.
- تنفيذ حملات تسويق فعالة ومتعددة القنوات.
- القدرة على اتخاذ قرارات قائمة على مؤشرات الأداء.
- تعزيز العلاقات مع العملاء من خلال محتوى مخصص.
- إدارة موارد التسويق بكفاءة لتحقيق أهداف المؤسسة.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- توضيح المفاهيم المتقدمة في التسويق الشامل.
- تطبيق الأدوات الرقمية لتحليل الأسواق بفعالية.
- تصميم خطط تسويق استراتيجية متكاملة.
- تطوير مهارات التخطيط للحملات التسويقية الرقمية والتقليدية.
- اختيار القنوات التسويقية الأنسب حسب طبيعة الجمهور المستهدف.
- استخدام تقنيات التحليل البياني لقياس الأداء التسويقي.
- تطوير رسائل تسويقية مخصصة تعزز ولاء العملاء.
- تحسين تجربة العملاء عبر منهجيات تسويق موجهة.
- التفاعل مع التحولات الرقمية في سلوك المستهلك.
- بناء استراتيجيات تسويق تعتمد على البيانات والتحليلات.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية وتقييم نتائج الحملات.
- دمج أدوات الذكاء الاصطناعي في تحسين الأداء التسويقي.
- تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات تسويقية مستنيرة.
- تبني أفضل الممارسات العالمية في التسويق الاحترافي.
- إنشاء حملات تسويقية قائمة على التخصيص والقياس.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: المفاهيم الأساسية للتسويق الشامل:

- تعريف التسويق الشامل الاحترافي وأبعاده الحديثة.
- الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق الشامل الرقمي.
- أهمية تكامل استراتيجيات التسويق متعددة القنوات.
- نظرة شاملة حول دورة حياة العميل ومراحله المختلفة.
- تحليل سلوك المستهلك وتوجهات الشراء في السوق.
- المبادئ الأساسية في بناء حملات تسويقية فعالة.
- مقدمة في التسويق بالمحتوى وتوليد القيمة.
- دور التسويق في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.
- التحديات الشائعة في التسويق الشامل وسبل تجاوزها.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

الوحدة الثانية: أدوات وتقنيات التسويق المتقدمة:

- أدوات أتمتة التسويق Marketing Automation Tools.
- تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي في التسويق الاحترافي.
- التحليلات التنبؤية لاتجاهات المستهلكين.
- أدوات قياس العائد على الاستثمار التسويقي ROI.
- استخدام تقنيات Chatbot وCRMs في تحسين التفاعل.
- أدوات تقسيم السوق واستهداف الجمهور المثالي.
- استراتيجيات التسويق المستند إلى البيانات Data-Driven Marketing.
- تقنيات A/B Testing وتحسين الأداء.
- أدوات مراقبة وتحليل الحملات عبر المنصات الرقمية.

الوحدة الثالثة: تصميم الحملات التسويقية الشاملة:

- خطوات بناء خطة تسويقية متكاملة.
- تحديد الأهداف التسويقية وصياغتها بدقة.
- اختيار القنوات التسويقية المناسبة حسب الفئة المستهدفة.
- تصميم الرسائل الترويجية بشكل مخصص لكل جمهور.
- التنسيق بين الفرق الداخلية والخارجية لتنفيذ الحملة.
- بناء رحلة عميل فعالة من الوعي إلى الشراء.
- جدولة وإدارة المحتوى التسويقي المتعدد.
- استخدام النماذج المرئية لتخطيط الحملات.
- تتبع الحملة وضبطها لتحقيق أفضل النتائج.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الرابعة: التسويق الرقمي والتحول التسويقي الذكي:

- التسويق عبر محركات البحث SEO و SEM.
- استخدام شبكات التواصل الاجتماعي في التسويق.
- استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني باحترافية.
- التسويق بالفيديو والبودكاست وتأثيره في العملاء.
- تسويق الأداء Performance Marketing وتحقيق النتائج.
- التسويق باستخدام المؤثرين وأثره على القرارات الشرائية.
- بناء الحملات باستخدام Google Ads و Meta Ads.
- تتبع تحليلات جوجل واستخلاص المؤشرات الدقيقة.
- بناء القوائم البريدية وتهيئة قنوات التحويل Funnels.

الوحدة الخامسة: تقييم الأداء وتحسين الحملات:

- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs في التسويق.
- أدوات تحليل الأداء التسويقي المباشر وغير المباشر.
- تقييم فعالية القنوات التسويقية المستخدمة.
- قياس تأثير الحملة على ولاء العملاء ومعدلات التحويل.
- استخدام لوحات البيانات التفاعلية Dashboards.
- تحليل النتائج وتحسين الحملة المستقبلية.
- استخدام التغذية الراجعة لتحسين الرسائل التسويقية.
- إدارة الأزمات التسويقية ومواجهة النتائج غير المتوقعة.
- وضع خطة مستدامة للتحسين المستمر في الأداء.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تمنح هذه الدورة التدريبية في التسويق الشامل الاحترافي: أدوات وتقنيات متقدمة، فهماً شاملاً للتسويق الاحترافي من خلال أدوات وتقنيات متقدمة تلائم السوق الحديث. سيتخرج المشاركون بقدرة عالية على تصميم وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة تحقق أهداف النمو المؤسسي. ينصح بتطبيق ما تم تعلمه تدريجيًا ضمن إطار عملي قابل للقياس والمراجعة المستمرة. كما يُوصى بالبقاء على اطلاع دائم بالتقنيات الحديثة التي تعزز الأداء التسويقي.