



إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

2024 - 30 أغسطس
أهستردام (هولندا)



إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

رمز الدورة: 120477_111597 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: أستراليا (هولندا) التكلفة: 4900 يورو

المقدمة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية لمساعدة المتخصصين في الاتصالات والعلاقات العامة والتسويق على تدقيق مهاراتهم الحالية وقياس فعاليتها في السوق المتغيرة، منذ أن توقع Manifesto Cluetrain التغييرات في الطريقة التي ستصرف بها الأسواق والمستهلكون، فقد تلاقى الاتصالات / العلاقات العامة والتسويق، تجاوزت مجموعة من القنوات والنُدوات الجديدة الكثير من وسائل الإعلام التي اعتدنا على التعامل معها، ولكن العديد من المنهجيات بالكاد غيرت نهجها، ستساعد هذه الدورة التدريبية الممارسين على إعادة التفكير في الطريقة التي يمارسون بها العلاقات العامة والاتصالات المؤسسية والتسويق، كما ستساعد مجموعة أدوات المهارات المكتسبة خلال الدورة على زيادة قدرة المشاركين على تلبية أهداف الشركة.

الفئات المستهدفة:

- مدراء اتصالات مؤسسية.
- ضباط ومدراء العلاقات العامة.
- ضباط أو مدراء التسويق.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير أسباب اختيارك لعملائك المحتملين.
- تكوّن شخصية شركتك للمساعدة في التفاعل مع جماهيرك الرئيسية.
- تحقيق نتائج قابلة للقياس مثل التبرعات أو المشتريات أو الاشتراكات.
- قياس نتائجك بها في ذلك الإشارات المؤثرة واستفسارات المنتج والبيوعات.
- إنشاء خطة اتصالات.
- تطوير خرائط أصحاب المصلحة التي تركز على الجمهور.

الكفاءات المستهدفة:

- القواعد الجديدة في التسويق والاتصالات.
- الدور المتغيرة للعاملين في مجال الاتصالات والتسويق.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للوصول إلى جمهور مستهدف محدد.
- كيفية إنشاء محتوى يجذب الانتباه ويجعل القراء يعودون.
- الاستخدام المتزايد للفيديو والصوت وطرق إنتاج محتوى منخفض التكلفة.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، القواعد الجديدة للتسويق والاتصالات:

- الثورة الرقمية وبيئة الإعلام اليوم
- الثورة في سلوك المستهلك
- علم النفس "الإقناع"
- العلاقات العامة واتجاهات التسويق
- المهارات الأساسية لجهات الاتصال والموسوقين
- نهج حل المشكلات للاتصالات

الوحدة الثانية، أصحاب المهلة، والانقسام، والشخصيات:

- تحليل ورسم خرائط أصحاب المهلة
- تقسيم جهورك
- تكوين شخصيات الجمهور
- التواصل مع أصحاب المهلة، الاتصالات متعددة القنوات
- إضفاء الطابع الشخصي
- الاتصالات ورحلات العملاء

الوحدة الثالثة، تقارب وسائل الإعلام الاجتماعية والتقليدية:

- التسويق المؤثر
- الأبطال وصناع الرأي
- القيادة الفكرية والتدوين
- تسويق محركات البحث
- استخدم الخبرة
- العلاقات الإعلامية المتكاملة

الوحدة الرابعة، إنشاء محتوى فعال:

- إنشاء بيت الرسائل
- رواية القصص والهوية
- الهوية المؤسسية والنفحة والأنسب
- تقويها المحتوى الدائم الخضرة
- البث الصوتي كتسويق

الوحدة الخامسة، التقييم والتحليل والتخطيط والاستراتيجية:

- المخرجات، نهج منظم للتقييم
- دورة التخطيط
- التحليل القائم على الأدلة
- نهج تحديد الموقع في الاستراتيجية
- التخطيط واستراتيجية الشركة
- الأهداف الذكية ووسائلها الرئيسية

نهجودخ تسجبل :

إتقان اتصالات الشركات، تطبلق قواعد الاتصالات الؤببفة

رمز الؤورة: 120477 تاريخ الإنبعاؤ: 26 - 30 أغسطس 2024 ؕولة الإنبعاؤ: أوسؤراؤ (هولنؤا) الؤلفة: 4900 الؤورو

معلوماؤ المشارؤ

النسر الكامل (السبء / السبفة):

.....

..... المسمى الوؤبفب:

..... الهائؤ / الؤوال:

..... البربء الإلؤرونب الشؤصب:

..... البربء الإلؤرونب الرسمب:

معلوماؤ ؕهة العول

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... الؤببنة / الؤولة:

معلوماؤ الشؤص المسؤؤل عن أربشب الموظفب

النسر الكامل (السبء / السبفة):

.....

..... المسمى الوؤبفب:

..... الهائؤ / الؤوال:

..... البربء الإلؤرونب الشؤصب:

..... البربء الإلؤرونب الرسمب:

أرق الؤفع

الرباء إرسال الفائورة لب

الرباء إرسال الفائورة لشركؤب