



إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

02 - 06 سبتمبر 2024  
فيينا (النمسا)



## إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

رمز الدورة: 120477\_94959 تاريخ الإنعقاد: 02 - 06 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: فيينا (النمسا) التكلفة: 4900 اليورو

### 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 المهنات 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 والمُسوقين
- نهج حل المشكلات للاتصالات

## الوحدة الثانية، أصحاب المهلحة، والانقسام، والشخصيات:

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

## الوحدة الثالثة، تقارب وسائل الإعلام الاجتهاعية والتقليدية:

- التسويق المؤثر
- النبطال وصناع الرأي
- القيادة الفكرية والتدوين
- تسويق محركات البحث
- استخدأ الخبرة
- العلاقات الإعلامية المتكاملة

## الوحدة الرابعة، إنشاء محتوى فعال:

- إنشاء بيت الرسائل
- رواية القصص والهوية
- الهوية المؤسسية والنفعة والأنسلوب
- تقويهاات المحتوى الدائر 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
- النهاداف الذكية وهورشرات النداء الرئيسية

نموذج تسجيل :

إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

رمز الدورة: 120477 تاريخ الإنعقاد: 02 - 06 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: فيينا (النمسا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

.....

العنوان:

.....

البلد / المدينة:

.....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي