



إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

2025 مارس 21 - 17
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

رمز الدورة: 120477_98831 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 مارس 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 5500 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 تلاقت الاتصالات / العلاقات العامة والتسويق، تجاوزت مجموعة من القنوات والنذوات الجديدة الكثير من وسائل الإعلام التي اعتدنا على التعامل معها، ولكن العديد من المنظمات 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.
- النوار 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 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
- الابطال 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 والاسلوب
- تقويهاات 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
- الهداف الذكية وهورشرات النداء الرئيسية

نهجودج تسجيل :

إتقان اتصالات الشركات، تطبيق قواعد الاتصالات الجديدة

رمز الدورة: 120477 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 مارس 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 5500 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... الهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... الهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي