التسويق و المبيعات · MS142

التسويق الرقمي

برشلونة (اسبانيا) · 28 ديسمبر 2026 - 1 يناير 2027

التاريخ	المدينة	المدة
28 ديسمبر 2026 - 1 يناير 2027	**برشلونة (اسبانيا)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	**الرمز**	**اللغة**
£5,000 GBP	**MS142**	**العربية**

مقدمة

تعد دورة التسويق الرقمي فرصة فريدة لتطوير مهارات الموظفين في مجال التسويق الرقمي وفهم الاستراتيجيات الحديثة لتحقيق النجاح في عالم الأعمال الرقمية. تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من فهم وتطبيق أحدث الأدوات والتقنيات في التسويق الرقمي لتعزيز وجود العلامة التجارية على الإنترنت وتحقيق أهداف الأعمال.

تركز الدورة على مجموعة متنوعة من المواضيع، بما في ذلك وسائل التواصل الاجتماعي، والإعلانات عبر الإنترنت، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، وتحسين محركات البحث (SEO). سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء استراتيجيات تسويق رقمي مبتكرة وفعالة، وكيفية تحليل البيانات لتوجيه القرارات التسويقية.

ستغطي الدورة أيضًا كيفية قياس أداء الحملات الرقمية وتحديد الفرص للتحسين المستمر. سيتعلم المشاركون كيفية تطوير استراتيجيات تسويقية متكاملة لتحقيق التفاعل مع الجمهور المستهدف وزيادة المبيعات.

اهداف دورة التسويق الرقمي

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول التسويق الرقمي، سيتمكن المشاركون من:

- فهم استراتيجيات التسويق الرقمي الحديثة.
- تعلم كيفية استخدام وسائل التواصل الاجتماعي بشكل فعال.
- تطوير استراتيجيات تحسين محركات البحث (SEO) والإعلانات عبر الإنترنت.
- تحسين مهارات التسويق عبر البريد الإلكتروني.
- تعلم كيفية تحليل البيانات وقياس أداء الحملات الرقمية.

منهجية دورة التسويق الرقمي

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة التسويق الرقمي على المؤسسة

سيساعدك هذا التدريب على استخدام أدوات مبتكرة لتحسين إبداعك ومهاراتك، سيمكن

المشاركين من استخدام أدوات مبتكرة لـ:

- تعزيز وجود العلامة التجارية على الإنترنت وزيادة التفاعل مع الجمهور.
- زيادة المبيعات من خلال استراتيجيات التسويق الرقمي الفعالة.
- تحسين القدرة على تحليل البيانات لاتخاذ قرارات تسويقية مستنيرة.
- دعم تطوير استراتيجيات تسويق متكاملة تحقق أهداف الأعمال.

التأثير الشخصي لدورة التسويق الرقمي

كمشارك، سوف تتعلم ما يلي:

- تطوير مهارات التسويق الرقمي المتنوعة.
- تحسين القدرة على استخدام وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات عبر الإنترنت.
- تعزيز الثقة في تحليل البيانات واتخاذ القرارات التسويقية.
- زيادة الفرص الوظيفية في مجال التسويق الرقمي.

الفئة المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- محترفو التسويق الرقمي والعلاقات العامة.
- المسؤولون عن إدارة الحملات التسويقية عبر الإنترنت.
- الموظفون الطموحون الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم في التسويق الرقمي.
- أي شخص يرغب في اكتساب مهارات جديدة في مجال التسويق الرقمي.

مخطط الدورة

اليوم الأول

- مقدمة في التسويق الرقمي
- تعريف المفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي.
- أهمية التسويق الرقمي في نجاح الأعمال.
- استراتيجيات التسويق الرقمي الحديثة.

اليوم الثاني

- وسائل التواصل الاجتماعي واستراتيجيات الإعلانات
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي بشكل فعال.
- تطوير خطط إعلانات ناجحة على الإنترنت.
- تحسين رؤية العلامة التجارية عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

اليوم الثالث

- تحسين محركات البحث (SEO) والتسويق عبر البريد الإلكتروني
- تطوير استراتيجيات تحسين محركات البحث (SEO).
- تحسين تجربة المستخدم على المواقع الإلكترونية.
- تطوير حملات تسويق فعالة عبر البريد الإلكتروني.

اليوم الرابع

- تحليل البيانات وقياس أداء الحملات
- استخدام التحليلات الرقمية لتقييم أداء الحملات.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) واتخاذ القرارات المستنيرة.
- تحديد الفرص للتحسين المستمر في التسويق الرقمي.

اليوم الخامس

- استراتيجيات التسويق الرقمي المتكاملة
- تطوير استراتيجيات تسويق متكاملة تحقق أهداف الأعمال.
- تنفيذ حملات تسويق شاملة عبر منصات متعددة.
- اختتام الدورة وتقييم المتدربين.

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع

https://www.hplustraining.com/ar/cities/%D8%A8%D8%B1%D8%B4%D9%84%D9%88%D9%86%D8%A9/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%B1%D9%82%D9%85%D9%8A-30654

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14