التسويق و المبيعات · MS183

كتابة المحتوى التسويقي

لندن (المملكة المتحدة) · 30 نوفمبر 2026 - 4 ديسمبر 2026

التاريخ	المدينة	المدة
30 نوفمبر 2026 - 4 ديسمبر 2026	**لندن (المملكة المتحدة)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	الرمز	اللغة
£5,000 GBP	**MS183**	**العربية**

المقدمة

في عالم تتسارع فيه المعلومات وتتنافس العلامات التجارية على لفت انتباه الجمهور، أصبح المحتوى التسويقي عنصرًا جوهريًا في بناء الهوية التجارية وتحقيق المبيعات. كتابة المحتوى التسويقي لم تعد مجرد عملية صياغة نصوص جذابة، بل أصبحت علمًا وفنًا يجمع بين الاستراتيجية، والتحليل، والإبداع.
تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من فهم الأبعاد النفسية والتقنية لكتابة المحتوى التسويقي، وتطبيق أساليب فعالة لجذب الجمهور، وتعزيز الولاء، ودفعه لاتخاذ القرار. سنتناول الأدوات والأساليب التي يستخدمها كبار المسوقين، ونُطبق ذلك عمليًا من خلال ورش كتابة حقيقية مستندة إلى نماذج ناجحة.

اهداف دورة كتابة المحتوى التسويقي

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول كتابة المحتوى التسويقي، سيتمكن المشاركون من:

- فهم أساسيات كتابة المحتوى التسويقي وأساليبه الحديثة.
- تحديد شخصية الجمهور المستهدف وتصميم المحتوى المناسب له.
- استخدام أساليب الإقناع والتأثير النفسي في الكتابة.
- صياغة محتوى ملائم لمنصات التواصل الاجتماعي، والمواقع الإلكترونية، والبريد الإلكتروني.
- تطبيق أدوات تحليل الأداء وتحسين جودة المحتوى.
- تطوير خطة محتوى تسويقي متكاملة تستند إلى أهداف استراتيجية.

منهجية دورة كتابة المحتوى التسويقي

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 كتابة المحتوى التسويقي على المؤسسة

سيساعدك هذا التدريب على استخدام أدوات مبتكرة لتحسين إبداعك ومهاراتك، سيمكن المشاركين من استخدام أدوات مبتكرة لـ:

- تعزيز فعالية الحملات التسويقية وزيادة معدلات التفاعل.
- بناء هوية قوية ومتناسقة للمؤسسة على المنصات الرقمية.
- تقليل الاعتماد على الوكالات الخارجية في إنتاج المحتوى.
- تحسين تجربة العملاء وزيادة فرص التحويل والولاء للعلامة التجارية.

التأثير الشخصي لدورة كتابة المحتوى التسويقي

كمشارك، سوف تتعلم ما يلي:

- اكتساب مهارات احترافية في مجال عالي الطلب في السوق.
- تحسين القدرة على التعبير والتواصل بشكل جذاب ومؤثر.
- تعزيز فرص العمل في مجالات التسويق الرقمي، والإعلام، والعلاقات العامة.
- تنمية الثقة في تقديم الأفكار والخطط التسويقية للمؤسسات.

الفئة المستهدفة

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

- أخصائيو التسويق الرقمي.
- مسؤولو وسائل التواصل الاجتماعي.
- كتّاب المحتوى والمحررون.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.
- العاملون في العلاقات العامة والإعلام.
- أي شخص يرغب في تحسين مهاراته في الكتابة التسويقية.

مخطط الدورة

اليوم الاول

أساسيات كتابة المحتوى التسويقي

- مقدمة في المحتوى التسويقي: المفهوم والدور في التسويق.
- الفرق بين الكتابة الإعلانية وكتابة المحتوى.
- فهم رحلة العميل وعلاقتها بالمحتوى.
- ورشة عمل: تحليل نماذج محتوى ناجحة.

اليوم الثاني

فهم الجمهور وصياغة الرسائل

- تحديد الجمهور المستهدف (Personas).
- تحليل الحاجات والدوافع واللغة المناسبة للجمهور.
- صياغة الرسائل التسويقية بناءً على الاحتياجات.
- تمارين كتابة: مخاطبة شرائح مختلفة من الجمهور.

اليوم الثالث

استراتيجيات وأساليب الكتابة المؤثرة

- مبادئ الكتابة الجذابة (AIDA، PAS...).
- استخدام القصص (Storytelling) في التسويق.
- تقنيات العناوين اللافتة والنصوص المقنعة.
- كتابة محتوى للمنصات المختلفة (مواقع، سوشيال ميديا، بريد إلكتروني).

اليوم الرابع

أدوات تحسين المحتوى وتحليل الأداء

- أدوات توليد الأفكار والكلمات المفتاحية.
- مبادئ تحسين محركات البحث (SEO) للمحتوى.
- قياس الأداء (CTR، Engagement، Rate Bounce).
- تعديل وتحسين النصوص بناء على البيانات.

اليوم الخامس

تطوير خطة محتوى وتسليم المشاريع

- إعداد خطة محتوى تسويقي شاملة.
- بناء جدول نشر واستراتيجية توجيه المحتوى.
- مراجعة مشاريع المشاركين وتقديم تغذية راجعة.
- جلسة ختامية: تبادل الخبرات والأسئلة المفتوحة.

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع
https://www.hplustraining.com/lang-arabic/cities/%D9%84%D9%86%D8%AF%D9%86/32653
training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14