

القيادة الافتراضية في التسويق والعلاقات العامة

4 - 8 أكتوبر 2027

بولاو أوجونج (سنغافورة)

UK Traininig

PARTNER



القيادة الافتراضية في التسويق والعلاقات العامة

المرجع: 182698_3254936 التاريخ: 4 - 8 أكتوبر 2027 المكان: بولوا أوجونج (سنغافورة) الرسوم: GBP 5400

مقدمة

أصبحت بيئة العمل الرقمية واقعًا لا يمكن تجاهله في المؤسسات الحديثة، خصوصًا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومع تزايد الاعتماد على العمل عن بُعد والتقنيات الذكية، ظهرت الحاجة إلى نوع جديد من القيادة يُعرف بالقيادة الافتراضية، وهي التي تتطلب مزيجًا من المهارات التقنية، والاتصالية، والاستراتيجية، خاصة في مجالي التسويق والعلاقات العامة.

هذه الدورة مصممة لتلبية احتياجات المديرين التنفيذيين، ورؤساء الفرق، والموظفين الطامحين إلى تطوير مهاراتهم ضمن قطاعات مثل النفط والغاز، البنوك، الاتصالات، الحكومة، المشاريع، الموارد البشرية، والتسويق. تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من قيادة فرقهم بفعالية عبر الوسائط الرقمية، وبناء صورة مؤسسية قوية، وتنفيذ حملات تسويقية واتصالية ناجحة في بيئة افتراضية. من خلال هذه الدورة، سيتعلم المشاركون كيف يوجهون فرق العمل عن بُعد، ويتعاملون مع التحديات الرقمية، ويعززون الأداء المؤسسي والسمعة العامة عبر أدوات متقدمة وأساليب تفاعلية حديثة.

أهداف الدورة

- فهم أسس القيادة في بيئات العمل الرقمية.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي في دعم الأهداف المؤسسية.
- تطوير مهارات التواصل مع فرق العمل البعيدة.
- إنشاء استراتيجيات فعالة للعلاقات العامة في بيئة رقمية.
- بناء الحملات الترويجية عبر المنصات الإلكترونية.
- إدارة السمعة المؤسسية ضمن السياقات الرقمية.
- تحفيز فرق العمل في بيئة غير تقليدية.
- تقييم الأداء الرقمي باستخدام مؤشرات قياس فعالة.
- تعزيز الصورة الذهنية للعلامة المؤسسية عبر وسائل الاتصال الافتراضية.
- التفاعل الفعال مع الجمهور الرقمي الداخلي والخارجي.

UK Training

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: مفاهيم القيادة الافتراضية

- مدخل إلى القيادة الرقمية ومبادئها الأساسية.
- المقارنة بين القيادة التقليدية والقيادة عن بعد.
- الأدوات الرقمية اللازمة لإدارة الفرق بفعالية.
- التحديات النفسية والسلوكية للفرق الافتراضية.
- تنظيم الاجتماعات الرقمية والإشراف عليها.
- تمرين عملي: تقييم أسلوب القيادة الافتراضية للمشارك.

اليوم الثاني: استراتيجيات التسويق الداعمة للقيادة

- إعداد خطة تسويقية رقمية متكاملة.
- تحديد الشرائح المستهدفة وتحليل سلوكها الافتراضي.
- صياغة الرسائل التسويقية المؤثرة رقمياً.
- تصميم المحتوى التفاعلي الداعم للصورة القيادية.
- استخدام البيانات الرقمية في اتخاذ القرارات التسويقية.
- تمرين: تصميم حملة تسويقية رقمية موجهة.

اليوم الثالث: العلاقات العامة في السياق الافتراضي

- أهمية العلاقات العامة في العصر الرقمي.
- إعداد نشرات إلكترونية وبيانات صحفية فعالة.
- استراتيجيات بناء الثقة عبر الوسائط الرقمية.
- إدارة الأزمات عبر قنوات الاتصال الرقمية.
- التفاعل مع الجهات الإعلامية الإلكترونية.
- تمرين جماعي: تصميم حملة علاقات عامة لمبادرة مؤسسية.

UK Training

PARTNER



اليوم الرابع: تعزيز الهوية المؤسسية الرقمية

- بناء ثقافة مؤسسية متماسكة في بيئة عمل افتراضية.
- دعم التعاون الداخلي والتواصل المؤسسي عبر الوسائط.
- استخدام الأنظمة الداخلية في توجيه الرسائل التنظيمية.
- تطوير الصورة الذهنية للمؤسسة في البيئات الرقمية.
- التعامل مع التنوع الثقافي داخل الفرق عن بعد.
- تمرين تطبيقي: إعداد خطة هوية مؤسسية افتراضية.

اليوم الخامس: التقييم والتطبيق العملي

- التعرف على مؤشرات الأداء الرقمية في القيادة والتسويق.
- تحليل نتائج الحملات الافتراضية وقياس تأثيرها.
- مناقشة حالات واقعية من مؤسسات إقليمية ناجحة.
- تقديم مشاريع المشاركين ومناقشتها.
- إعداد خطط عمل فردية للتنفيذ داخل المؤسسات.
- تقييم نهائي وتوصيات للتطوير المستمر.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- تطوير مهارات القيادة ضمن بيئة افتراضية متقدمة.
- التمكن من أدوات التسويق والعلاقات العامة الرقمية.
- تحسين جودة الاتصال الداخلي والخارجي عن بعد.
- تعزيز السمعة المؤسسية في الفضاء الرقمي.
- اكتساب مهارات تحليل الأداء وتوجيه القرارات.
- التفاعل مع مدربين مختصين في القيادة الرقمية.
- توظيف أحدث الأساليب في بناء الحملات الترويجية والاتصالية.
- الحصول على شهادة مهنية تدعم مسارك الوظيفي.

الخاتمة

في عالم يزداد ارتباطا بالمنصات الرقمية والعمل عن بعد، أصبحت مهارات القيادة الافتراضية ضرورية لنجاح المؤسسات وتماسك فرق العمل. تجمع هذه الدورة بين القيادة، التسويق، والعلاقات العامة لتقديم تجربة تدريبية متكاملة تدعم التحول الرقمي داخل المؤسسات وتعزز من قدرتها على التأثير في بيئة متغيرة.

PARTNER



من خلال المعرفة النظرية والأنشطة العملية، سيتمكن المشاركون من إعادة تصميم أساليب قيادتهم بما يتناسب مع متطلبات العصر الرقمي. وستصبح لديهم القدرة على قيادة مبادرات استراتيجية، بناء حملات فعالة، وتوجيه فرقهم نحو تحقيق الأهداف بفعالية واستدامة.

UK Traininig

PARTNER

