

استراتيجيات الاتصال في العصر الرقمي

2027 – 24 سبتمبر

باكو (أذربيجان)

UK Traininig

PARTNER



استراتيجيات الاتصال في العصر الرقمي

المرجع: 190589_3255175 التاريخ: 20 - 24 سبتمبر 2027 المكان: باكو (أذربيجان) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

في زمن التحول الرقمي السريع، أصبحت استراتيجيات الاتصال عاملاً حاسماً في نجاح المؤسسات العامة والخاصة. لم يعد الاتصال يقتصر على تبادل المعلومات، بل تحول إلى أداة استراتيجية لتوجيه القرارات، وبناء الثقة، وتعزيز التعاون، وترسيخ السمعة المؤسسية. بالنسبة للمديرين التنفيذيين، وقادة الفرق، والمتخصصين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يمثل فهم وتطبيق استراتيجيات الاتصال في العصر الرقمي ضرورة لضمان استدامة الأداء وتحقيق التميز المؤسسي.

تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بمهارات عملية وأدوات حديثة تساعد على تحسين الاتصال الداخلي والخارجي، وإدارة الأزمات بكفاءة، والاستفادة من الوسائط الرقمية لتعزيز التفاعل والشفافية داخل المؤسسات وخارجها.

أهداف الدورة

- التعرف على أحدث مفاهيم الاتصال في العصر الرقمي.
- تحليل أثر التحول الرقمي على الاتصال المؤسسي.
- تطوير القدرة على صياغة رسائل فعالة تناسب منصات متعددة.
- توظيف أدوات الاتصال الرقمي لتعزيز التعاون بين الإدارات.
- تطبيق نماذج عملية لتحسين الاتصال الداخلي والخارجي.
- تقييم المخاطر والتحديات المرتبطة بالاتصال الرقمي واقتراح حلول عملية.
- بناء استراتيجيات اتصال تتماشى مع الأهداف المؤسسية.
- فهم العلاقة بين الاتصال الرقمي والهوية المؤسسية.

UK Traininig

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: مدخل إلى استراتيجيات الاتصال الرقمي

- التعريف بمفهوم استراتيجيات الاتصال في العصر الرقمي.
- الفروق بين الاتصال التقليدي والاتصال الرقمي.
- دور التحول الرقمي في إعادة تشكيل أنماط الاتصال.
- عناصر الاستراتيجية الاتصالية الناجحة.
- أمثلة من مؤسسات إقليمية اعتمدت الاتصال الرقمي.
- تمرين جماعي: تحليل تحديات الاتصال الحالية في بيئات العمل.

اليوم الثاني: قنوات الاتصال الرقمية وأدواتها

- استعراض أهم القنوات مثل البريد الإلكتروني، المنصات التعاونية، وشبكات التواصل الاجتماعي.
- المزايا والقيود لكل قناة اتصال.
- اختيار القناة المناسبة بناءً على طبيعة الرسالة والجمهور المستهدف.
- أدوات تعزيز كفاءة الاتصال مثل أنظمة إدارة المشاريع والتقنيات الذكية.
- طرق قياس فعالية القنوات الرقمية باستخدام مؤشرات الأداء.
- نشاط عملي: إعداد خطة اتصال تعتمد على قنوات متعددة.

اليوم الثالث: التطبيقات العملية للاتصال الداخلي والخارجي

- تطوير خطط اتصال داخلي تعزز الشفافية والتعاون.
- تحسين التواصل بين الإدارات المختلفة داخل المؤسسة.
- إدارة الاتصال مع العملاء والشركاء الخارجيين.
- أساليب تخصيص الرسائل بما يناسب احتياجات الجمهور.
- دراسات حالة من قطاعات حيوية مثل البنوك والاتصالات.
- تمرين عملي: محاكاة اجتماع افتراضي باستخدام أدوات رقمية.

UK Training

PARTNER



اليوم الرابع: الاتصال الرقمي وإدارة الأزمات

- أهمية الاتصال الفعال في مواجهة الأزمات.
- إعداد خطط اتصال استباقية لمواجهة الطوارئ.
- صياغة رسائل واضحة وسريعة أثناء الأزمات.
- دور الشفافية في بناء الثقة مع الجمهور.
- أمثلة تطبيقية من أزمات محلية ودولية.
- نشاط تدريبي: تصميم خطة اتصال رقمي لإدارة أزمة محتملة.

اليوم الخامس: التقييم الختامي واستراتيجيات المستقبل

- مراجعة شاملة للمفاهيم التي تمت دراستها.
- تقييم استراتيجيات الاتصال التي طبقها المشاركون.
- تقديم أدوات قابلة للتطبيق المباشر داخل المؤسسات.
- مناقشة اتجاهات مستقبلية مثل الذكاء الاصطناعي، الواقع المعزز، والبيئات الافتراضية.
- تمرين ختامي: إعداد استراتيجية اتصال شاملة للمؤسسة.
- تقديم خطط فردية مع تغذية راجعة من المدربين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة متخصصة وحديثة في الاتصال الرقمي.
- تطوير مهارات عملية قابلة للتطبيق الفوري.
- التعرف على أدوات وتقنيات حديثة تدعم الأداء المؤسسي.
- تحسين القدرات على إدارة الاتصال في الأزمات.
- بناء شبكة علاقات مهنية مع خبراء وقادة في المنطقة.
- الحصول على محتوى تدريبي يتماشى مع أفضل الممارسات العالمية.
- دعم الأهداف المؤسسية من خلال استراتيجيات اتصال فعالة.
- تعزيز فرص النمو والتطور الوظيفي.

الخاتمة

أصبحت استراتيجيات الاتصال في العصر الرقمي ضرورة أساسية لكل مؤسسة تسعى إلى التميز والاستدامة. تقدم هذه الدورة إطاراً متكاملاً يجمع بين المفاهيم النظرية والتطبيقات العملية، مما يمكن المشاركين من تصميم خطط اتصال تتسم بالمرونة والسرعة



وبفضل التركيز على المهارات العملية والأنشطة التفاعلية، سيخرج المشاركون بخطط قابلة للتنفيذ مباشرة داخل مؤسساتهم، مما يعزز الأداء المؤسسي ويواكب التطورات المستقبلية.

UK Training

PARTNER

