

الإعلان والتسويق

UK Traininig

PARTNER



الإعلان والتسويق

مقدمة

مرحباً بكم في دورة الإعلانات والتسويق المتقدم، التي صُممت لتزويد المهنيين بأحدث الاستراتيجيات والتقنيات في عالم الإعلانات والتسويق الذي يشهد تطوراً سريعاً. في عالم اليوم الموجه رقمياً، حيث يتغير سلوك المستهلك باستمرار وتقنيات جديدة تعيد تشكيل الصناعة، أصبح من الضروري مواكبة التطورات للبقاء في المقدمة. يهدف هذا الدورة إلى تزويد المشاركين بروى متقدمة ومهارات عملية للتعامل مع تعقيدات عالم الإعلانات والتسويق المعاصر بشكل فعال. من خلال مزيج ديناميكي من المعرفة النظرية، والتأريين العملية، ودراسات الحالة الواقعية، سيكتسب المشاركون الخبرة اللازمة لتنفيذ حملات مؤثرة، والتفاعل مع الجمهور، وتحقيق نتائج ملموسة في السوق التنافسي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب فهم شامل لأحدث الاتجاهات، التقنيات، وأفضل الممارسات في الإعلانات والتسويق.
- تعلم استراتيجيات متقدمة لاستهداف الجمهور، والتفاعل، وتحسين معدلات التحويل عبر منصات وقنوات متعددة.
- تطوير مهارة استخدام تحليلات البيانات والروى لاتخاذ قرارات مستنيرة وتعظيم فعالية الحملات.
- تعزيز الإبداع ومهارات السرد القصصي لتطوير روايات قوية للعلامة التجارية وحملات لا تُنسى.
- استكشاف أساليب مبتكرة لإنشاء المحتوى، وتوزيعه، وتعزيزه في العصر الرقمي.
- إتقان فن تموضع العلامة التجارية، التهايز، وإدارة السمعة للتفوق في سوق مزدحم.
- تنمية مهارات القيادة والعمل الجماعي للتعاون الفعال مع الفرق متعددة الوظائف ودفع النجاح المؤسسي.
- البقاء على اطلاع بأحدث الاعتبارات الأخلاقية، والمتطلبات التنظيمية، والاتجاهات المستقبلية التي تشكل صناعة الإعلانات والتسويق.

محاور الدورة

اليوم 1: أساسيات الإعلانات والتسويق الحديث

- نظرة عامة على عالم الإعلانات والتسويق: فهم تطور الإعلانات والتسويق، بما في ذلك مبادئ التسويق وأبرز التحديات في الصناعة.
- أهمية الإعلانات والتسويق في تحقيق النجاح المؤسسي.
- أنواع التسويق في العصر الحديث وكيفية تأثيرها على الاستراتيجية.
- سلوك المستهلك في العصر الرقمي: دراسة كيفية تأثير التكنولوجيا، وسائل التواصل الاجتماعي، والتحولات الثقافية على تفضيلات الجمهور وعهليات اتخاذ القرار.
- كيف يعمل الإعلانات والتسويق معاً لتشكيل التصورات لدى المستهلكين وتحفيز التحويلات.

اليوم 2: استراتيجيات متقدمة لاستهداف الجمهور والتفاعل

- تحليلات البيانات لاستخلاص روى الجمهور: تعلم كيفية استخدام بيانات المستهلك للتقسيم، الاستهداف، والتخصيص في خدمات الإعلانات والتسويق.
- تقنيات متقدمة في الاستهداف السلوكي، وعلم النفس، والتحليلات التنبؤية لتحسين الحملات.
- الإعلانات والتسويق الإبداعي: تطوير محتوى مبتكر وجذاب عبر منصات مختلفة لضمان أقصى وصول وتفاعل.
- السرد القصصي عبر الوسائط المختلفة وكيفية إنشاء روايات قوية للعلامة التجارية تجذب جمهوراً متنوعاً.

UK Training
PARTNER

اليوم 3: ابتكارات وتقنيات التسويق الرقمي

- المنصات والاتجاهات الجديدة في التسويق الرقمي: استكشاف أحدث منصات التسويق الرقمي، بما في ذلك التسويق عبر الهواتف المحمولة، التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، الذكاء الاصطناعي، والتقنيات التفاعلية.
- الفرص والتحديات في التعامل مع هذا العالم الجديد من التسويق والإعلانات الرقمية.
- التسويق القائم على النداء وتحسين التحويلات: تعلم كيفية تنفيذ استراتيجيات لزيادة حركة المرور على المواقع، العملاء المحتملين، والتحويلات.
- تقنيات وأدوات تحسين معدل التحويل CRO لزيادة فعالية الحملات الرقمية وتعظيم العائد على الاستثمار.

اليوم 4: اتخاذ القرارات المعتمدة على البيانات والتحليلات

- استخدام تحليلات البيانات لتحقيق النجاح في التسويق: اكتساب المهارات اللازمة لجمع وتحليل وتفسير بيانات التسويق لتحسين أداء الحملات.
- رسم خريطة رحلة العميل: فهم المسار إلى التحويل واستخدام البيانات لتحسين كل نقطة اتصال في دورة حياة التسويق.
- أدوات وتقنيات تحليلات التسويق: مقدمة إلى الأدوات الأساسية مثل أنظمة CRM، منصات أتمتة التسويق، وبرامج التحليلات.
- تعلم كيفية استخدام التقارير والتقنيات الخاصة بالتحليل لقياس عائد الاستثمار في التسويق وضمان فعالية استراتيجياتك.

اليوم 5: استراتيجية العلامة التجارية والقيادة في التسويق

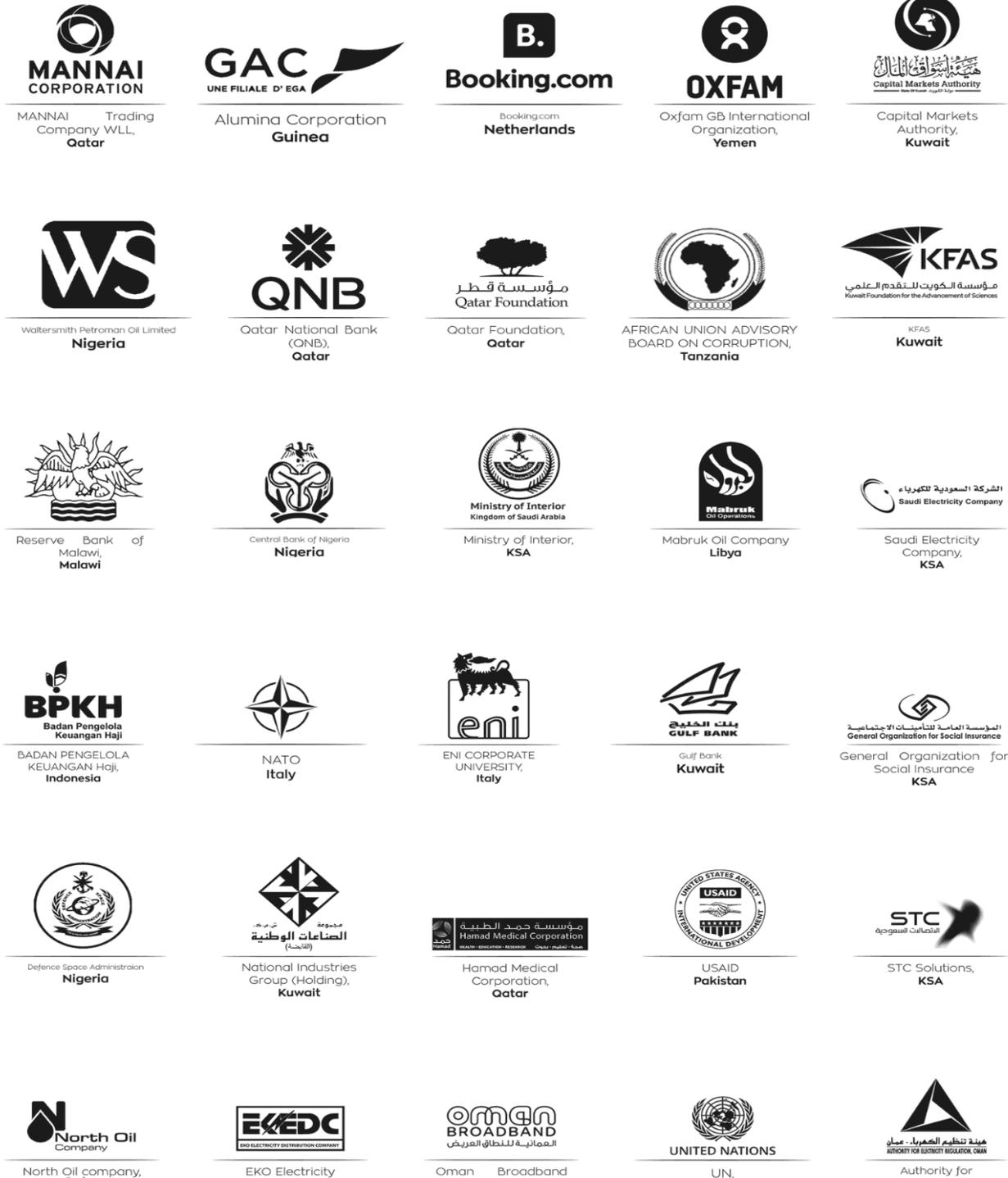
- إدارة العلامة التجارية الاستراتيجية: تعريف وتحديد نهوض العلامة التجارية لتمييزها في سوق مزدحم.
- بناء قيمة العلامة التجارية: إدارة السمعة وخلق ارتباطات عاطفية مستدامة مع جمهورك.
- مهارات القيادة للمسوقين: التواصل الفعال، التعاون، وإدارة الفرق لتحقيق التميز في التسويق والابتكار.
- قيادة الفرق لتنفيذ استراتيجيات الإعلانات والتسويق العالمية وضمان التناسق عبر المناطق المختلفة.

الختمة

توفر دورة الإعلانات والتسويق المتقدم الأدوات والاستراتيجيات الأساسية لتطوير مهاراتك في الإعلانات والتسويق. سواء كنت تتطلع إلى إتقان التسويق القائم على النداء، أو إنشاء حملات إعلانات وتسويق إبداعية، أو اكتساب المهارة في التسويق المستدام، سيزودك هذه الدورة بالمعرفة اللازمة للبقاء في المقدمة في سوق تنافسية ومتغيرة باستمرار. من خلال فهم تعريفات الإعلانات والتسويق، أنواع التسويق، و مبادئ التسويق، ستكون قادراً على إنشاء وتنفيذ استراتيجيات مؤثرة تحقق نتائج فعالة. استعد لتكون قائداً في قطاع خدمات الإعلانات والتسويق، قادراً على التنقل بين المنصات التقليدية والرقمية بكل ثقة.

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

