

التخطيط والإدارة لعمليات العلاقات العامة

UK Traininig

PARTNER

التخطيط والإدارة لحملات العلاقات العامة

مقدمة

تعد هذه الدورة لإدارة حملات العلاقات العامة أمراً ضرورياً لأي شركة تهدف إلى استخدام حملات العلاقات العامة كجزء من عملياتها التجارية. يمكن أن تساعد حملات العلاقات العامة في دفع التغيير التنظيمي والاستراتيجي، وبناء التصورات العامة، وتعزيز السمعة لدى أصحاب المصلحة الرئيسيين. تعد الحملات المخطط لها وتنفيذها بشكل جيد وسيلة فعالة من حيث التكلفة لتغيير المفاهيم وزيادة قيمة أصحاب المصلحة للمؤسسة.

أهداف دورة التخطيط والإدارة لحملات العلاقات العامة

- فحص نطاق حملات العلاقات العامة والغراض التي يمكن أن تحققها.
- تطوير أسلوب في حل المشكلات لمطابقة استراتيجية حملة العلاقات العامة مع أهداف العمل.
- التخطيط لحملات العلاقات العامة لتلبية الاحتياجات ووضع أهداف واضحة مع نتائج سلوكية قابلة للقياس.
- فحص مجموعة واسعة من الحملات الناجحة للحكم على الاستراتيجيات المختلفة واستخدام القنوات ووسائل الإعلام.
- قياس المخاطر التي تظهر أثناء الحملة من خلال زيادة التدقيق العام والإعلامي والتخطيط للتخفيف من هذه المخاطر.
- تعرف على كيفية تقييم حملات العلاقات العامة لإثبات نجاح الأعمال وتطوير منهجية الحملة.

محاور دورة التخطيط والإدارة لحملات العلاقات العامة

اليوم الأول

العلاقات العامة في عالم الأعمال

- نظرة عامة على نطاق ودور العلاقات العامة في المنظمة.
- تقييم حالة العلاقات العامة الخاصة بك.
- تحديد الأهداف لتلبية احتياجات عملك.
- إطار التخطيط للحملات.
- تكلف الحملة.
- كتابة اقتراح الحملة الخاصة بك.

اليوم الثاني

تحديد أهداف الحملة وموضوعاتها

- نهج حل المشكلة.
- عملية الحملة ونظرية التواصل.
- ترجمة الأهداف إلى مفهوم عملي للحملة.
- تخصيص الموارد وجدولتها.
- تطوير بيت الرسالة.
- رواية القصص والإبداع في الرسالة.

اليوم الثالث

اختيار مزيج الوسائط الصحيح

UK Training
PARTNER

- تحديد الجمهور المستهدف.
- تقييم رأي أصحاب المصلحة فيك.
- اختيار الوسيلة المناسبة للجمهور المناسب.
- النخبار وجبل الميزات.
- هل هي قصة - ما الفائدة منها لوسائل الإعلام؟
- الأحداث والدعوات والبيانات الصحفية.

اليوم الرابع

وسائل التواصل الاجتماعي والتأثير

- إشراك وسائل الإعلام "الداخلية".
- استخدام التصوير الفوتوغرافي والفيديو.
- وسائل التواصل الاجتماعي في الحملات.
- استخدام المؤثرين والشهادات.
- دور موقع الشركة.
- إدارة النزوات والطوارئ.

اليوم الخامس

تقييم تخطيط الحلقة

- بناء فريق الحملات الداخلية.
- تقييم وإدارة الأداء.
- شراء المساعدة - ما الذي تبحث عنه والحصول على أفضل النتائج؟
- تقييم الحملات.
- تقارير الحملة.
- خطة العمل الشخصية.

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 والمحاسبة 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

