BLACKBIRD FOR TRAINING

إعداد أخصائي التسويق الرقمي في التخطيط والاستراتيجية

21 – 25 يونيو 2027

مالي (المالديف)

UK Traininig

PARTNER



إعداد أخصائي التسويق الرقمي في التخطيط والاستراتيجية

المرجع: 342599_3255461 **التاريخ:** 21 – 25 يونيو 2027 **المكان:** مالي (المالديف) **الرسوم:** GBP 5400

مقدمة

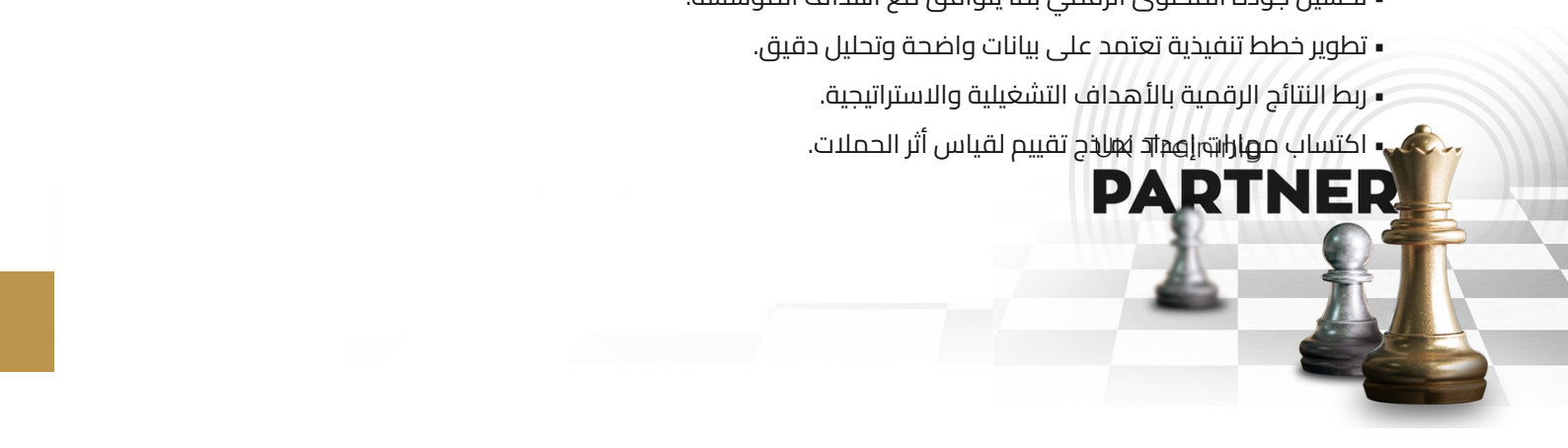
يمثل التخطيط الاستراتيجي للتسويق الرقمي أحد أكثر المجالات تطورًا داخل المؤسسات الحديثة، نظرًا لاعتماده على أساليب تحليلية دقيقة وممارسات تستند إلى فهم عميق لسلوك الجمهور ومسارات التأثير. ومع توسع دور التحول الرقمي، أصبح المتخصصون في التسويق بحاجة إلى مهارات متقدمة تجمع بين التفكير الاستراتيجي، وإدارة الحملات الرقمية، وتحليل البيانات، والتخطيط طويل المدى. وتأتي دورة إعداد أخصائي التسويق الرقمي في التخطيط والاستراتيجية لدعم المشاركين بمجموعة متكاملة من الأدوات العملية التي تمكنهم من تصميم خطط تسويقية فعّالة قائمة على معايير واضحة ومؤشرات قابلة للقياس.

تستهدف هذه الدورة المديرين التنفيذيين، وقادة الفرق، والمتخصصين في أقسام التسويق وإدارة الاتصال والعاملين في المجالات التي تتطلب وضع خطط استراتيجية تعتمد على قنوات رقمية متنوعة. كما تلائم الموظفين الراغبين في تطوير قدراتهم في فهم بيئة التسويق الرقمي، وتحليل أداء الحملات، وتحديد القيم التي تصنع فارقًا في تفاعل الجمهور ورفع مستوى التأثير.

تكمن أهمية هذه الدورة في ربط المعرفة النظرية بالممارسات الواقعية، من خلال التركيز على تحليل البيئة الرقمية، وفهم التوجهات الحديثة، وتصميم استراتيجيات تعتمد على بيانات دقيقة، مما يساعد على تحسين الأداء العام ودعم تحقيق الأهداف المؤسسية. كما توفر الدورة مجموعة من النماذج والأدوات التي يمكن تطبيقها مباشرة في بيئات العمل لتعزيز فعالية الأداء وتعظيم نتائج الحملات الرقمية.

أهداف الدورة

- فهم المفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي الاستراتيجي.
- استيعاب منهجيات بناء الخطط التسويقية طويلة المدى.
- تحليل البيانات الرقمية وتوظيفها في اتخاذ القرارات.
- استخدام أدوات تساعد على تقييم فعالية الحملات.
- دراسة سلوك الجمهور وتحديد أولويات الاستهداف.
- بناء قدرات عملية في تصميم استراتيجيات تسويقية شاملة.
- تحسين جودة المحتوى الرقمي بما يتوافق مع أهداف المؤسسة.
- تطوير خطط تنفيذية تعتمد على بيانات واضحة وتحليل دقيق.
- ربط النتائج الرقمية بالأهداف التشغيلية والاستراتيجية.
- اكتساب مهارات إعداد نماذج تقييم لقياس أثر الحملات.



محاور الدورة

اليوم الأول: فهم أساسيات التسويق الرقمي الاستراتيجي

- التعرف على المفهوم الشامل للتسويق الرقمي.
- دراسة العلاقة بين الأهداف والخطط التسويقية.
- تحليل مكونات البيئة الرقمية.
- شرح وتقييم الاستراتيجيات الرقمية المختلفة.
- الأخطاء الشائعة في بناء الخطط.
- تمرين تحليلي لتقييم خطة رقمية قائمة.

اليوم الثاني: تحليل الوضع الرقمي وتصميم الخطط المناسبة

- جمع وتحليل بيانات الأداء الرقمي.
- تقييم جودة الخطط الحالية وتحديد نقاط الضعف.
- منهجيات اختيار الأدوات والقنوات الملائمة.
- بناء مصفوفة تساعد على تحديد أولويات العمل.
- ربط الخطط بالنتائج التشغيلية.
- إعداد مخطط أولي لخطة رقمية قابلة للتنفيذ.

اليوم الثالث: أدوات تنفيذ ومتابعة الأداء الرقمي

- استخدام أدوات تحليل لقياس التغيرات والاتجاهات.
- تفسير نتائج الحملات وإعداد ملخصات واضحة.
- تحليل الانحرافات وتحديد أسباب ضعف الأداء.
- بناء لوحات متابعة تدعم اتخاذ القرار.
- تصميم تقارير تسهّل عملية العرض على الإدارة.
- تطبيق عملي على تحليل حملة رقمية حقيقية.



اليوم الرابع: تطوير استراتيجيات التحسين وتقييم المبادرات

- دراسة العلاقة بين النتائج والمؤشرات الأساسية.
- تقييم مراحل تنفيذ الخطط التسويقية.
- تحديد أولويات التحسين بناءً على البيانات.
- تصميم مبادرات تسويقية تعتمد على نتائج التحليل.
- تطوير منهجية لقياس أثر المبادرات الرقمية.
- متابعة التطوير المستمر باستخدام تقنيات رقمية داعمة.

اليوم الخامس: التطبيق العملي والتقييم الختامي

- تحليل حالة واقعية لتطوير خطة تسويق رقمية.
- تصميم نموذج متكامل لخطة تسويق رقمية شاملة.
- تقييم النتائج النهائية وتحديد نقاط التحسين.
- تنفيذ تمرين لتطوير استراتيجية جديدة وفق أهداف محددة.
- مناقشة التحديات عند تطبيق الاستراتيجيات الرقمية.
- إعداد توصيات داعمة لتطوير الأداء الرقمي داخل المؤسسة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة متقدمة في التخطيط الاستراتيجي للتسويق الرقمي.
- تطوير القدرة على تحليل البيانات الرقمية بطرق مهنية.
- تحسين جودة الخطط التسويقية ورفع مستوى التأثير.
- فهم أعمق لسلوك الجمهور واستخدامه في توجيه الاستراتيجيات.
- امتلاك أدوات عملية تساعد على تحسين الأداء بشكل مستمر.
- بناء مهارات تصميم محتوى رقمي يخدم الأهداف.
- إعداد تقارير تقييم موثوقة تدعم اتخاذ القرار.
- رفع فعالية الحملات عبر اختيار القنوات المناسبة.



الخاتمة

تعكس دورة إعداد أخصائي التسويق الرقمي في التخطيط والاستراتيجية أهمية تطوير قدرات عملية تساعد المؤسسات على تحسين أدائها الرقمي وتعزيز حضورها في البيئة التنافسية. وتقدم الدورة إطارًا متكاملاً لدراسة مفاهيم التسويق الرقمي، وتحليل البيانات، وتصميم خطط تعتمد على أسس واضحة ومؤشرات قابلة للقياس، مما يساعد على تحسين جودة الأداء وتوجيه الحملات نحو تحقيق نتائج أفضل.

ومن خلال تطبيقات عملية ودراسة حالات متنوعة، توفر الدورة خبرة مباشرة تمكن المشاركين من التعامل مع التحديات الرقمية وتطوير خطط واقعية تسهم في رفع فعالية الحملات واستثمار الموارد بالشكل الأمثل. وتشكل هذه الدورة خطوة أساسية نحو بناء قدرات مهنية متقدمة تدعم التطوير المستمر وتعزز قدرة المؤسسات على الاستجابة للمستجدات الرقمية وتحقيق أهدافها بكفاءة أكبر.

