



العلامات الدورية التدريبية: إدارة مشاريع التسويق الرقمي التجارية وإطلاق الحملات الإعلانية الناجحة وتعزيز

Ref: #PRM9602



مقدمة الدورة التدريبية / لمحّة عامة:

إطلاق حملات المتخصصة التي تهدف إلى تزويد المهنيين بأساسيات يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية مشاريع التسويق بفعالية إعلانية ناجحة. في ظل التطور السريع للمشهد الرقمي، إدارة مشاريع التسويق الرقمي، وكيفية إدارة المشاريع التسويقية، بدءاً من التخطيط أمراً حاسماً لنمو الأعمال. تغطي هذه الدورة كافة أصحت القدرة على إدارة الحملات، وإعداد الأدوات والمنهجيات المناسبة لهذا المجال. سيتعلم ووصولاً إلى التنفيذ والمراقبة، مع التركيز على جوانب الدورة إلى أطر عمل عالمية وتستلهم أفكاراً الميزانيات، وإدارة فرق العمل، وتحليل النتائج. المشاركون كيفية تحديد أهداف "This is Marketing" يُعتبر مرجعاً في هذا المجال، ومن أبرز أعماله من كُتاب مرموقين مثل سيت غودين (Seth Godin)، الذي تستند في نمو العلامة التجارية. قادة قادرين على تحويل الأفكار التسويقية إلى حملات تهدف هذه الدورة إلى إعداد "Marketing" ناجحة تساهم

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق الرقمي.
- أخصائيو التسويق.
- مدراء المشاريع.
- رواد الأعمال.
- مدراء العلامات التجارية.



القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التسويق والإعلان.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- الشركات الناشئة.
- القطاع الحكومي.
- الجهات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المشاريع.
- المبيعات.
- التخطيط الاستراتيجي.
- التواصل المؤسسي.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- تخطيط مشاريع التسويق الرقمي بفعالية.
- تحديد أهداف الحملات الإعلانية.
- إعداد جداول زمنية وميزانيات واقعية.
- إدارة فرق العمل التسويقي.
- تحليل أداء الحملات.
- اتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- تحقيق عوائد مجزية على الاستثمار.



منهجية الدورة التدريبية:

وورش العمل، والتطبيق العملي. يتبنى BIG BEN Training Center هذه المنهجية هذه الدورة على نهج يجمع بين النظرية المشاركون بتطبيق أدوات حيث يتم وضع المشاركين في سيناريوهات عملية لإدارة أسلوباً يجمع بين المحاضرات المباشرة سيقوم المدربون، وهم خبراء في إدارة التخطيط والمتابعة، وإعداد خطط تسويق رقمي، وتحليل حملات تسويقية. سيقوم كيفية تحقيق أهداف الحملات. تهدف هذه المنهجية إلى مشاريع التسويق الرقمي، بتقديم إرشادات عملية حول النتائج. التسويقية بفعالية في بيئة عملهم. تزويد المشاركين بالخبرة اللازمة لإدارة المشاريع

خريطة المحتوى التدريبي (معايير الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة مشاريع التسويق الرقمي

- مفهوم إدارة المشاريع التسويقية.
- خصائص مشاريع التسويق الرقمي.
- تحديد أهداف الحملة.
- إعداد ميثاق المشروع.
- تحديد الجمهور المستهدف.
- تحديد أصحاب المصلحة.
- الرؤية التسويقية.

الوحدة الثانية: التخطيط للحملات الإعلانية



- تخطيط المحتوى.
- اختيار القنوات الإعلانية.
- تحديد الميزانية.
- إعداد الجدول الزمني.
- التعامل مع التغييرات.
- إدارة التوقعات.
- إعداد خطة إدارة المخاطر.

الوحدة الثالثة: تنفيذ الحملات الإعلانية

- تنفيذ خطة التسويق.
- إطلاق الحملات الإعلانية.
- بناء فرق العمل.
- توزيع المهام والمسؤوليات.
- التعاون بين الأقسام.
- التواصل مع أصحاب المصلحة.
- إدارة الموارد.

الوحدة الرابعة: مراقبة وتحليل أداء الحملات

- مراقبة الأداء.
- أدوات التحليل.
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- إعداد التقارير.
- تحليل البيانات.
- اتخاذ القرارات بناءً على البيانات.
- تحقيق عوائد مجزية على الاستثمار.



الوحدة الخامسة: إغلاق المشروع والتحسين المستمر

- عملية إغلاق الحملة.
- تقييم الأداء.
- إعداد تقرير الأداء النهائي.
- أرشفة وثائق المشروع.
- الدروس المستفادة.
- تحديد فرص التحسين.
- التحسين المستمر.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

لحملات فعالة تضمن الرقمية وسلوكيات المستهلكين، كيف يمكن لمديري في ظل التغييرات السريعة في خوارزميات المنصات مع المستجدات؟ تحقيق الأهداف، مع الحفاظ على مرونة كافية للتكيف مشاريع التسويق الرقمي التخطيط



ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تركز على الجوانب الفنية المشاريع في سياق التسويق الرقمي، مما يجعلها تتميز هذه الدورة بتركيزها العميق على إدارة على إدارة المشاريع التسويقية بفعالية هي فقط. نحن نؤمن في BIG BEN Training Center بأن مختلفة عن الدورات التي فريق التدريب لتزويد المشاركين بالأساسيات اللازمة لفهم العلاقة مفتاح النجاح، ولهذا السبب تم تصميم هذه الدورة القدرة فقط نظرياً، بل قابلاً للتطبيق مباشرة. بين الخبرة الأكاديمية والمهنية، مما يضمن أن بين إدارة المشاريع والتسويق. يجمع هذا الحالة الواقعية، مما يمنح المشاركين فرصة لاكتساب تركيز الدورة على ورش العمل التفاعلية ودراسات المحتوى ليس قادة قادرين على إطلاق حملات النهج العملي هو ما يميز الدورة ويجعلها استثماراً الخبرة العملية وتطوير استراتيجيات فعالة. ناجحة. حقيقةً في تطوير