



# لتحقيق أهدافك الدورة التدريبية: فن كتابة الإعلانات المقنعة والبيع بالكلمات

Ref: #MAR4928



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

فن وعلم يهدف إلى صياغة ركيزة أساسية في عالم الأعمال الحديث، فهي ليست تُعد كتابة الإعلانات المقنعة ((Copywriting) ذلك شراء منتج، الاشتراك في خدمة، أو رسائل تسويقية تُحفز الجمهور على اتخاذ إجراء معين، مجرد تجميع للكلمات، بل هي فهم الشاملة من BIG BEN Training Center رحلة متعمقة التفاعل مع محتوى معين. تُقدم هذه الدورة التدريبية سواء كان يلامس احتياجات الجمهوراً ويثير سيكولوجية المستهلك وصولاً إلى صياغة عناوين جذابة في عالم فن البيع بالكلمات، بدءاً من كبار مبادئ كتابة الإعلانات المقنعة، مع استعراض أحدث اهتمامهم. يركز هذا البرنامج على بناء أساس متين في ومحتوى مقنع ديفيد أوجيلفي (David) المسوقين في العالم. نستلهم في هذه الدورة من أعمال الاستراتيجيات والتكتيكات التي يستخدمها على أهمية البحث والتحليل العميق قبل البدء الذي يُعد "أب الإعلان الحديث"، والذي أكد (Ogilvy) الرواد في هذا المجال مثل سلوك في صياغة المحتوى التسويقي الذي لا يقتصر على جذب في الكتابة. سيتمكن المشاركون من تطوير مهاراتهم دائماً التدريبية منهجاً عملياً وتطبيقياً المستهلك ويحول الكلمات إلى مبيعات وأرباح. تُقدم الانتباه، بل يُحدث تأثيراً حقيقياً في في بيئاتهم العملية. يُمكن المشاركين من تطبيق ما يتعلمونه على الفور هذه الدورة



## لأالفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق
- أخصائيو التسويق الرقمي
- كتاب المحتوى
- رواد الأعمال
- أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة
- مدراء المبيعات
- المستقلون في مجال التسويق والكتابة
- المقنعة كل من يرغب في تحسين مهاراته في صياغة الرسائل

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات وما في حكمها
- قطاع التجارة الإلكترونية
- قطاع التسويق والإعلان
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات
- قطاع الخدمات المالية
- قطاع التعليم والتدريب
- قطاع العقارات
- قطاع الرعاية الصحية
- قطاع الضيافة والسياحة

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارات التسويق
- إدارات المبيعات
- إدارات الاتصال المؤسسي
- إدارات تطوير الأعمال
- أقسام العلاقات العامة
- أقسام المحتوى الرقمي
- أهداف الدورة التدريبية

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

- قراراتهم الشرائية. فهم سيكولوجية العملاء وكيفية تأثير الكلمات على الانتباه.
- صياغة عناوين إعلانية جذابة ومقدمات مُقنعة تلفت الميزات.
- كتابة نصوص إعلانية تُركز على الفوائد بدلاً من استخدام قصص النجاح والشهادات لتعزيز المصداقية.
- تُحفز على التفاعل. بناء دعوات قوية لاتخاذ إجراء ((Call to Action)).
- التسويقية. تطبيق مبادئ كتابة الإعلانات عبر مختلف المنصات محددة.
- تحليل وتطوير حملات إعلانية فعالة بناءً على أهداف وصول المحتوى. استخدام الكلمات المفتاحية بشكل استراتيجي لتحسين قياس أداء المحتوى الإعلاني وتحسينه باستمرار.

## منهجية الدورة التدريبية:



مزيجاً من التدريبية على منهجية تفاعلية وتطبيقية تضمن أقصى يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة ناجحة، والتي تُمكن المتدربين المحاضرات النظرية المدعومة بدراسات حالة واقعية من استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية جزء كبير من وقت الدورة للتدريبات العملية من فهم كيفية تطبيق المفاهيم على أرض الواقع. سيتم شركات عالمية ومحلية الجلسات مشاريع كتابة إعلانية حقيقية، ويتلقون تغذية راجعة وورش العمل الجماعية، حيث يعمل المشاركون على تخصيص للمادة. بالإضافة إلى ذلك، سيتم توفير التفاعلية على النقاش وتبادل الخبرات، مما يُعزز بناءة من المدرب والزملاء. تُشجع اللازمة من مواصلة التعلم بعد انتهاء الدورة. الهدف هو مواد تعليمية شاملة وموارد إضافية تُمكن المشاركين الفهم العميق التسويقية بكفاءة وفعالية ليصبحوا كتاب إعلانات مقنعين ومحترفين، قادرين على تزويد المتدربين بالأدوات والتقنيات تحقيق أهدافهم

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الوحدة الأولى: أساسيات كتابة الإعلانات المقنعة.



- مقدمة إلى فن البيع بالكلمات.
- الفرق بين كتابة الإعلانات وكتابة المحتوى.
- فهم سيكولوجية المستهلك ودوافعه.
- تحديد الجمهور المستهدف بدقة.
- البحث عن الكلمات المفتاحية وأهميتها.
- تحديد عرض القيمة الفريد للمنتج/الخدمة.
- أهمية العناوين الجذابة في الإعلانات.

## الوحدة الثانية: صياغة الرسائل الإعلانية المقنعة.

- هيكل الإعلان المقنع: AIDA وPAS.
- كتابة المقدمات التي تجذب الانتباه.
- صياغة النصوص التي تركز على الفوائد.
- استخدام لغة الإقناع والتأثير.
- بناء الثقة والمصداقية من خلال المحتوى.
- استخدام الدليل الاجتماعي والشهادات.
- تجنب الأخطاء الشائعة في كتابة الإعلانات.

## الوحدة الثالثة: فن السرد القصصي في الإعلان.



- أهمية القصة في التسويق<sup>١</sup>
- عناصر القصة المؤثرة في الإعلان<sup>١</sup>
- كيفية بناء قصة تُلامس المشاعر<sup>١</sup>
- تطبيق القصص في الإعلانات المرئية والمكتوبة<sup>١</sup>
- استخدام الأمثلة ودراسات الحالة لإثراء المحتوى<sup>١</sup>
- صياغة قصص تُحفز على اتخاذ إجراء<sup>١</sup>
- ورشة عمل: بناء قصة إعلانية<sup>١</sup>

## الوحدة الرابعة: كتابة الإعلانات لمنصات مختلفة<sup>١</sup>

- كتابة الإعلانات لوسائل التواصل الاجتماعي<sup>١</sup>
- صياغة إعلانات البريد الإلكتروني الفعالة<sup>١</sup>
- كتابة نصوص صفحات الهبوط ((Landing Pages)<sup>١</sup>
- تحسين محتوى الإعلان لمحركات البحث<sup>١</sup>
- كتابة إعلانات الفيديو والصوت<sup>١</sup>
- التكيف مع متطلبات كل منصة<sup>١</sup>
- قياس أداء الإعلانات على المنصات المختلفة<sup>١</sup>

## الوحدة الخامسة: تحسين وقياس أداء كتابة الإعلانات<sup>١</sup>

- اختبار A/B لمحتوى الإعلانات<sup>١</sup>
- تحليل بيانات أداء الإعلانات<sup>١</sup>
- ((Optimization تحسين معدلات التحويل (Conversion Rate)<sup>١</sup>
- أخلاقيات كتابة الإعلانات والمسؤولية<sup>١</sup>
- الاتجاهات الحديثة في كتابة الإعلانات المقنعة<sup>١</sup>
- بناء حافظة أعمال قوية ((Portfolio)<sup>١</sup>
- كيفية مواصلة التعلم والتطوير في هذا المجال<sup>١</sup>



## 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:

تُسهّم في هذا التأثير تحولنا جذرياً في السلوك البشري وقرارات الشراء، كيف يمكن للكلمات، في جوهرها المجرد، أن تُحدث العميق؟ وما هي الآليات الخفية التي

### ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



بل تُركز على في فن كتابة الإعلانات المقنعة، حيث لا تقتصر على تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم منهج شامل وعميق رؤى فريدة مستقاةً من خبرات التطبيق العملي من خلال ورش العمل المكثفة ودراسات تقديم المعلومات النظرية فحسب، سجلنا حافلا بالنجاحات في صياغة حملات إعلانية المدربين المتخصصين في المجال، والذين يمتلكون الحالة الواقعية. تُقدم أهدافهم التسويقية الأساسية التي تُمكنهم من فهم سيكولوجية العملاء، مؤثرة. نركزاً على تزويد المشاركين بالمهارات استراتيجيات متقدمة لتحسين معدلات التحويل وقياس بفعالية. بالإضافة إلى ذلك، تُقدم الدورة وصياغة محتوى إعلاني يُحقق في تطوير مهارات كتابة الإعلانات قرارات مبنية على البيانات. هذه الدورة تُعد أداء الإعلانات، مما يُمكن المشاركين من اتخاذ للمشاركين المقنعة، مما يُسهم في تعزيز النمو الشخصي والمهني استثماراً حقيقياً