



دورة:
التسويق الرقمي وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي

8 - 19 يوليو 2024
باريس (فرنسا)

التسويق الرقمي وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي

رمز الدورة: RR12551 تاريخ الإصدار: 8 - 19 يوليو 2024 دولة الإصدار: باريس (فرنسا) - رسوم الإشتراك: Euro 8400

المقدمة

يشمل التسويق الرقمي أي جهود تسويقية تستخدم الأجهزة الإلكترونية أو الإنترنت ؛ بينما يعد التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي مجموعة فرعية من التسويق الرقمي الذي يتفاعل مع المستهلكين لتسويق المنتجات والخدمات عبر منصات التواصل الاجتماعي.

تم تصميم هذه الدورة التدريبية للمهنيين الذين تعاملوا مع التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي وأولئك الذين تخصصوا في مختلف الفروع المرتبطة مثل SEO و SEM و PPC وما إلى ذلك.

ستمكنك هذه الدورة التدريبية من تنمية مهاراتك ، وتوظيف الأدوات المستخدمة حاليًا إلى المستويات المثلى ، وتقديم أحدث منهجيات السوق واتجاهات الصناعة والتطبيقات. بالإضافة إلى ذلك ، ستساعدك الدورة التدريبية على إدارة ميزانيتك بشكل أفضل ، واتخاذ خطوات لتحسين عائد الاستثمار ، وتجهيزك للعمل لتحقيق نتائج أفضل.

اهداف الدورة

الهدف الأساسي من هذه الدورة التدريبية الاحترافية المعتمدة في التسويق الرقمي وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي هو تمكين المشاركين بما يلي:

- مفاهيم التسويق الرقمي وآثاره
- مفاهيم التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي وانعكاساتها على الأنشطة التسويقية
- فهم متعمق لمعايير التسويق وأفضل الممارسات وأحدث التطورات في التسويق الرقمي و إدارة وسائل التواصل.
- دراسة متعمقة لما يلي:
 - التسويق الرقمي عبر الأنظمة الأساسية
 - الدفع بالنقرة PPC ، والتسويق عبر محركات البحث SEM ، وتحسين محركات البحث SEO
 - عرض الإعلانات و Analytics Google و Console Search Google
 - التسويق المتقدم عبر وسائل التواصل الاجتماعي
 - المؤثر والتسويق التابع
 - إنشاء قوائم العملاء المحتملين وإدارة مسار المبيعات
 - ممارسات التجارة الإلكترونية الحالية
- المعرفة لتنظيم ودمج التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي القابلة للتطبيق
- المهارات والأدوات اللازمة لإدارة ومراجعة وكالات التسويق الرقمي

المنهجية

تم تخصيص جميع دورات جلوبال هورايزون لتلبية احتياجات المشاركين. تتضمن هذه الدورة تدريبًا تفاعليًا وأنشطة التعلم التجريبي الفردي والجماعي بناءً على مبادئ تعلم الكبار ، والأنشطة الجماعية حيث ستقوم المجموعة بإعداد وتقديم عرض حول موضوع ما ، وعروض تقديمية بالصوت / الفيديو ، وطوال فترة البرنامج التدريبي ، سيتم تشجيع المشاركين على فهم الآثار العملية للمواضيع التي يتم تناولها من خلال دراسات الحالة الموضوعية.

المنافع للمؤسسة

ستستفيد مؤسستك بالطرق التالية:

- سيوفر فريق حديث ومجهز بأحدث التطورات والأدوات .

- تطوير الحملات التسويقية .
- تحسين عائد الاستثمار التي يتم إنفاقها على التسويق الرقمي
- تحسين تجربة العميل وكذلك دعم إدارة علاقات العملاء للمؤسسة
- تحسين محركات البحث و التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.
- تحقيق أهداف تنظيمية أوسع من خلال استراتيجية تسويق رقمية أشمل.

المنافع الشخصية

بعد هذه الدورة التدريبية التسويق الرقمي و ادارة وسائل التواصل الاجتماعي ، سيستفيد المشاركون من خلال:

- التعرف على المفاهيم المتقدمة لوسائل التواصل الاجتماعي والتسويق الرقمي
- تعلم كيفية الاستخدام الأفضل لأدوات التسويق الرقمي عبر منصات التواصل الاجتماعي .
- كيفية وضع استراتيجيات تسويقية.
- إنشاء إطار عمل لمراجعة الوضع الحالي لاستراتيجية التسويق الرقمي .
- تحديد تخصيص الميزانية الأمثل وقياس فعالية الأنشطة والحملات الاعلانية.
- مراجعة التقنيات لإنشاء تقارير وتحليلات متقدمة تساعد في تحسين التسويق الرقمي

الفئة المستهدفة

- المتخصصين في التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي .
- مدراء العلامات العامة.
- مدراء المبيعات وموظفي المبيعات المهتمين باستخدام أدوات التسويق الرقمي المتقدمة
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال

محاور البرنامج

أساسيات التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

- أساسيات التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- ميزانيات التسويق الرقمي وتخطيط
- التسويق الرقمي وإدارة الأصول الرقمية DAM

التسويق عبر البحث - تحسين محرك البحث المتقدم SEO

- الاتجاهات والاستراتيجيات الحالية لتحسين ال SEO
- تدقيق SEO وبناء الروابط
- Keyword Research و Google Trends
- تحسين المحتوى الرقمي

التسويق المتقدم و البحث المدفوع

- التسويق عبر محرك البحث SEM
- إعلانات Google وشبكة Google الاعلانية
- PPC
- تطوير المحتوى الابداعي
- Google Analytics و Google Search Console

التسويق المتقدم عبر وسائل التواصل الاجتماعي

- استراتيجيات وسائل التواصل الاجتماعي المتقدمة من أجل:
 - Facebook
 - Twitter

- Instagram
- YouTube
- LinkedIn
- خلق رابط عبر منصات التواصل الاجتماعي
- استخدام منصات إدارة الوسائط الاجتماعية - Hootsuite و Social Sprout و Edgar Meet
- تحليلات واستراتيجيات متقدمة لتطوير رؤية الحملة التسويقية

المؤثرين و توظيفهم لرؤية الحملة التسويقية

- البحث عن المؤثرين وتوظيفهم وإدارتهم
- استخدام منصات تسويق المؤثرين لتحقيق أهداف الحملة
- صورة المنظمة/الشركة عبر الإنترنت ORM وإدارة الأزمات
- الشراكات الاستراتيجية والتسويق التابع.

الإعلانات

- Google AdSense و YouTube Display Ads
- إعلانات Facebook وإعلانات Apple
- تجديد النشاط التسويقي الرقمي
- إعلانات مصورة

التسويق عبر الهاتف والتسويق عبر البريد الإلكتروني

- الإعلان عبر الهاتف و أدوات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- تطوير تصميمات ومحتوى سريع الاستجابة
- استراتيجيات متقدمة للتسويق عبر البريد الإلكتروني وتوليد العملاء المحتملين
- أدوات التسويق عبر البريد الإلكتروني- MailChimp و AWeber و Drip
- التسويق عبر الهاتف وتحليلات التسويق عبر البريد الإلكتروني

المحتوى الإبداعي و الحملات الاعلانية

- بناء فهم لكتابة المحتوى مقابل كتابة الإعلانات
- تعرف على كيفية إنشاء نسخة إعلان مثالية باستخدام أدوات عبر الإنترنت
- أفضل الممارسات في عالم كتابة الإعلانات الإبداعية.
- البحث واستخدام الهاشتاقات
- تعرف على كيفية عمل أنواع مختلفة من الخوارزميات في الفضاء الرقمي.
- خدمات كتابة المحتوى
- الجوانب التسويقية لكتابة المحتوى
- استهداف الجمهور المناسب

التجارة الإلكترونية

- مفاهيم متقدمة للتجارة الإلكترونية والمقاييس وإنشاء المحتوى وإدارته
- توليد العملاء المحتملين وإدارة قمع المبيعات
- العمل مع منصات التجارة الإلكترونية وإدارتها
- مع أولويات التجارة الإلكترونية عبر القنوات والتكيف