



دورة:
التسويق الرقمي وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي

1 - 12 نوفمبر 2026
اسطنبول (تركيا)
DoubleTree by Hilton Istanbul

التسويق الرقمي وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي

رمز الدورة: RR12551 تاريخ الإنعقاد: 1 - 12 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Istanbul Hilton by DoubleTree رسوم الاشتراك: Euro 9450

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:

اليوم الأول: أساسيات التسويق الرقمي

- أساسيات التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- فهم الخوارزميات في الفضاء الرقمي
- استهداف الجمهور المناسب

اليوم الثاني: التخطيط وإدارة الأصول

- ميزانيات التسويق الرقمي والتخطيط
- إدارة الأصول الرقمية DAM
- تحليلات واستراتيجيات تطوير رؤية الحملة

اليوم الثالث: مدخل إلى تحسين محركات البحث SEO

- تحسين محركات البحث المتقدم SEO
- الاتجاهات والاستراتيجيات الحالية لتحسين SEO

اليوم الرابع: SEO متقدم وتحسين المحتوى

- تدقيق SEO وبناء الروابط
- Google Trends و Keyword Research
- تحسين المحتوى الرقمي

اليوم الخامس: التسويق عبر محركات البحث والإعلانات المدفوعة

- التسويق عبر محرك البحث SEM
- التسويق المتقدم والبحث المدفوع PPC
- إعلانات Google وشبكة Google الإعلانية

اليوم السادس: التحليلات والإعلانات الرقمية

- Google Analytics و Google Search Console
- Google AdSense و YouTube Display Ads
- تجديد النشاط التسويقي Remarketing
- الإعلانات المصورة

اليوم السابع: وسائل التواصل الاجتماعي

- التسويق المتقدم عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- استراتيجيات المنصات Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, LinkedIn
- خلق رابط عبر منصات التواصل الاجتماعي
- البحث واستخدام الهاشتاقات

اليوم الثامن: إدارة المنصات والمؤثرين

- استخدام أدوات الإدارة Hootsuite, Social Sprout, Edgar Meet
- التسويق عبر المؤثرين البحث، التوظيف، الإدارة
- منصات تسويق المؤثرين
- إدارة السمعة الرقمية ORM وإدارة الأزمات

اليوم التاسع: المحتوى والتسويق المباشر

- تطوير المحتوى الإبداعي
- كتابة المحتوى مقابل كتابة الإعلانات
- أفضل ممارسات كتابة الإعلانات
- إنشاء نسخة إعلان احترافية
- التسويق عبر البريد الإلكتروني Drip ,AWeber ,MailChimp
- استراتيجيات البريد الإلكتروني وتوليد العملاء المحتملين
- التسويق عبر الهاتف وتحليل الأداء
- تطوير تصميمات ومحتوى سريع الاستجابة

اليوم العاشر: التجارة الإلكترونية والاستراتيجيات المتقدمة

- التجارة الإلكترونية المفاهيم، المنصات، الإدارة
- توليد العملاء المحتملين وإدارة قمع المبيعات
- الشراكات الاستراتيجية والتسويق التابع
- العمل مع منصات التجارة الإلكترونية وإدارتها
- أولويات التجارة الإلكترونية عبر القنوات والتكيف