


# تقنيات تسويق رقمي استراتيجية في العالم العربي

**المدة:** 5 يوم

**اللغة:** ar

**كود الكورس:** PM1-118

## هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المفاهيم والمبادئ الأساسية للتسويق الرقمي الاستراتيجي.
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات فعالة للتسويق الرقمي.
- استخدام قنوات رقمية متنوعة، بما في ذلك وسائل التواصل الاجتماعي، وتحسين محركات البحث، والإعلانات المدفوعة، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، للوصول إلى الجماهير المستهدفة.
- تحليل وتفسير بيانات التسويق الرقمي لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- تعزيز تفاعل العملاء وتجربتهم من خلال جهود تسويق رقمي مخصصة.
- البقاء على اطلاع بأحدث الاتجاهات والابتكارات في مجال التسويق الرقمي.

## الجمهور

هذه الدورة موجهة إلى:

- المتخصصين في التسويق الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم في التسويق الرقمي
- أصحاب الأعمال الذين يهدفون إلى تعزيز حضورهم على الإنترنت
- رواد الأعمال الذين يسعون لاستغلال القنوات الرقمية لنمو أعمالهم
- أي شخص مهتم بإتقان فن التسويق الرقمي

## منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مزيجًا من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة، والتمارين العملية، والمناقشات الجماعية لضمان فهم شامل للتسويق الرقمي الاستراتيجي. سيشارك المشاركون في مشاريع واقعية لتطبيق معارفهم واكتساب خبرة عملية.

## الملخص

في عصرنا الرقمي الحالي، يجب على الشركات استغلال قوة التسويق الرقمي الاستراتيجي للبقاء في مقدمة المنافسة. يزوّد هذا البرنامج الشامل المتخصصين في التسويق بالمهارات والمعرفة اللازمة لإنشاء وتنفيذ وتحسين استراتيجيات التسويق الرقمي التي تحقق النجاح للأعمال. من خلال الرؤى النظرية والتطبيقات العملية، سيكتسب المشاركون فهماً عميقاً لمشهد التسويق الرقمي ويتعلمون كيفية الاستفادة الفعّالة من القنوات الرقمية المختلفة.

## محتوى الكورس والمخطط الزمني

**Section 1: Introduction to Strategic Digital Marketing**

- Overview of digital marketing
- Importance of strategic planning
- Key components of a digital marketing strategy

**Section 2: Digital Marketing Channels**

- Social media marketing
- Platforms and their uses
- Creating engaging content
- Social media advertising
- Search Engine Optimisation (SEO)
- On-page and off-page SEO techniques
- Keyword research and optimisation
- Tracking and analysing SEO performance
- Pay-Per-Click (PPC) Advertising
- Understanding PPC campaigns
- Setting up and managing PPC ads
- Analysing PPC performance metrics
- Email Marketing
- Crafting effective email campaigns
- List segmentation and personalisation
- Measuring Email Marketing Success

**Section 3: Data-Driven Decision Making**

- Importance of data in digital marketing
- Tools and techniques for data collection and analysis
- Interpreting digital marketing metrics
- Making informed marketing decisions based on data

**Section 4: Enhancing Customer Engagement**

- Understanding customer behaviour
- Personalisation and customer segmentation
- Creating a seamless customer journey
- Utilising customer feedback for improvement

**Section 5: Staying Ahead of Digital Trends**

- Current trends and future predictions in digital marketing
- Innovations in digital tools and technologies
- Adapting to changes in the digital landscape

## تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر التدريب من Holistique Training. يتم منح نقطة CPD، ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد CPD واحدة عن كل ساعة حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة CPD حاليًا لأي دورة واحدة نقدمها.

## التصنيفات

تطبيقات تكنولوجيا المعلومات والكمبيوتر, الإعلام والتسويق

## مقالات ذات صلة




**The Future of Marketing: Strategies for Thriving in 2024**

In 2024, marketing is pivotal for businesses, driven by technology, data, and ethics. Adapting to tech advancements, leveraging data for personalization, and embracing social responsibility are key. Marketers navigate a competitive landscape, prioritize customer .experience, and innovate for growth, ensuring success in the dynamic marketplace