

رقم الدورة 1802

دورة التسويق وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي

التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل
المبيعات والتسويق وتجربة العملاء

طريقة التقديم

حضور

المدة

5 أيام



نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة التسويق وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي برنامجاً تدريبياً احترافياً يهدف إلى تطوير المهارات الاستراتيجية والإبداعية والتحليلية والإدارية اللازمة لتخطيط وتنفيذ وإدارة أنشطة التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي بكفاءة. وتركز الدورة على توظيف المنصات الرقمية لتعزيز حضور المؤسسة، والوصول إلى الجمهور المستهدف، وبناء التفاعل، ودعم اكتساب العملاء، وتحقيق أهداف تسويقية وتجارية قابلة للقياس.

أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي إحدى أهم قنوات الاتصال والتسويق للمؤسسات الحكومية والخاصة والبنوك وشركات النفط والغاز والشركات الصناعية والتقنية والمؤسسات الخدمية. ولا تقتصر الإدارة الفعالة لهذه المنصات على نشر المحتوى، بل تتطلب فهماً عميقاً للجمهور، وتخطيطاً استراتيجياً للمحتوى، واختيار المنصات المناسبة، وإدارة المجتمعات الرقمية، وتنفيذ الحملات المدفوعة، وقياس الأداء، والتحسين المستمر.

تتناول الدورة تطوير استراتيجية وسائل التواصل الاجتماعي، وتحليل الجمهور، وتخطيط المحتوى، وإدارة المنصات، وصناعة المحتوى الرقمي، والحملات الإعلانية، وإدارة التفاعل مع الجمهور، وبناء السمعة الرقمية، والاستماع إلى المحادثات الرقمية، وتحليل البيانات، وقياس العائد والأداء التسويقي.

كما تركز الدورة على الجانب العملي من إدارة وسائل التواصل الاجتماعي، بما يساعد المشاركين على بناء خطط محتوى فعالة، وتصميم حملات رقمية، وتحليل النتائج، وإدارة تفاعل العملاء، والتعامل مع التحديات والمخاطر المتعلقة بالسمعة الرقمية. وتناسب الدورة المتخصصين والمديرين والتنفيذيين المسؤولين عن التسويق والاتصال والعلامة التجارية وتجربة العملاء والحضور الرقمي للمؤسسة.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- تحليل اتجاهات وسائل التواصل الاجتماعي وسلوك الجمهور وخصائص المنصات الرقمية لدعم القرارات التسويقية.
- تطوير استراتيجيات متكاملة للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي مرتبطة بالأهداف المؤسسية

والتسويقية.

- تحديد الجمهور المستهدف وبناء ملفات واضحة لشرائح العملاء وأساليب التفاعل معها.
- تصميم استراتيجيات محتوى منظمة تتوافق مع احتياجات الجمهور وهوية المؤسسة وأهدافها.
- تطبيق أساليب فعالة لتخطيط المحتوى وجدولة ونشر المنشورات الرقمية.
- تطوير محتوى جذاب ومتوافق مع طبيعة كل منصة وشريحة من شرائح الجمهور.
- تنفيذ استراتيجيات الإعلان الرقمي المدفوع لدعم الوعي والتفاعل واكتساب العملاء والتحويل.
- إدارة المجتمعات الرقمية وتفاعلات العملاء بطريقة مهنية وفعالة.
- مراقبة المحادثات الرقمية وتحديد الفرص والاتجاهات والمخاطر المحتملة على سمعة المؤسسة.
- تقييم أداء وسائل التواصل الاجتماعي باستخدام مؤشرات وبيانات تحليلية مناسبة.
- تحسين الحملات والمحتوى بناءً على نتائج الأداء والتحليلات الرقمية.
- إعداد خطة متكاملة للتسويق وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي تتضمن أهدافاً واضحة ومؤشرات أداء قابلة للقياس.

الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة المتخصصين المسؤولين عن التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي والاتصالات والعلامة التجارية والتفاعل مع العملاء والسمعة الرقمية. وتشمل الفئات المستهدفة مديري وسائل التواصل الاجتماعي، ومديري التسويق الرقمي، وأخصائيي التسويق، ومسؤولي الاتصال المؤسسي، ومديري العلامات التجارية، ومديري المحتوى، وأخصائيي العلاقات العامة، ومتخصصي تجربة العملاء، ومتخصصي تطوير الأعمال.

كما تناسب مديري التسويق والاتصال، والتنفيذيين، ورواد الأعمال، وصناع القرار الذين يحتاجون إلى فهم كيفية توظيف وسائل التواصل الاجتماعي لتعزيز حضور المؤسسة، وبناء علاقات قوية مع الجمهور، وتحسين السمعة، واكتساب العملاء، ودعم النمو المؤسسي.

مخرجات التعلم

- بعد إتمام الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- تطوير خطط استراتيجية للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي مرتبطة بأهداف المؤسسة.
- تحديد وتقسيم الجمهور المستهدف عبر المنصات الرقمية المناسبة.
- اختيار منصات التواصل الاجتماعي وفقاً للجمهور والأهداف وطبيعة المحتوى.
- إعداد استراتيجيات محتوى متكاملة وتقويمات تحريرية منظمة.
- تطوير محتوى رقمي جذاب ومتوافق مع هوية المؤسسة.
- إدارة حسابات وسائل التواصل الاجتماعي وعمليات النشر بكفاءة.
- تصميم وإدارة الحملات الإعلانية المدفوعة عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- تحديد أهداف الحملات والجمهور والميزانيات ومؤشرات الأداء.
- إدارة المجتمعات الرقمية وتفاعلات واستفسارات العملاء باحترافية.
- مراقبة السمعة الرقمية واكتشاف المشكلات المحتملة في مراحل مبكرة.
- تحليل مؤشرات أداء وسائل التواصل الاجتماعي والحملات الرقمية.
- قياس التفاعل والوصول والتحويل ونمو الجمهور والنتائج التجارية.
- تحسين الحملات والمحتوى بناءً على البيانات والتحليلات.
- إعداد استراتيجيات عملية لزيادة الوعي والتفاعل واكتساب العملاء وتنمية العلاقات الرقمية.
- المحاور التدريبية

محاوّر الدورة

اليوم الأول

استراتيجية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي وإدارة الجمهور الرقمي

- مفهوم التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي ودوره في التسويق الحديث.
- الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- فهم المنصات الرقمية الرئيسية وخصائص كل منصة.
- تحليل سلوك الجمهور الرقمي وتوقعات العملاء.
- تحديد الجمهور المستهدف وبناء ملفات الجمهور.
- رحلة العميل ونقاط التفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- تحديد أهداف التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- موازنة أهداف التواصل الاجتماعي مع أهداف المؤسسة والأعمال.
- تحليل المنافسين وحضورهم الرقمي.
- تحديد الفرص والتحديات عبر المنصات الرقمية.
- بناء الإطار الاستراتيجي لإدارة وسائل التواصل الاجتماعي.
- تطبيق عملي: إجراء تقييم شامل للحضور الرقمي وإعداد الأولويات الاستراتيجية لمؤسسة أو علامة تجارية مختارة.

اليوم الثاني

استراتيجية المحتوى والتخطيط وإدارة المنصات

- مبادئ بناء استراتيجية فعالة للمحتوى الرقمي.
- تحديد ركائز المحتوى والموضوعات الرئيسية.

اليوم الثاني — تابع

- تطوير محتوى مرتبط باهتمامات الجمهور وأهداف المؤسسة.
- أنواع المحتوى الرقمي وأساليب توظيفها.
- كتابة النصوص الفعالة لمنشورات وسائل التواصل الاجتماعي.
- تطوير أفكار المحتوى المرئي والوسائط المتعددة.
- أساليب السرد القصصي وتعزيز تفاعل الجمهور.
- إعداد تقويم المحتوى والنشر.
- إدارة عمليات إعداد المحتوى والمراجعة والموافقة.
- الحفاظ على اتساق الهوية المؤسسية عبر المنصات.
- تحسين توقيت وتوزيع المحتوى.
- تطبيق عملي: إعداد استراتيجية محتوى رقمية وتقويم نشر شهري لمؤسسة أو علامة تجارية مختارة.

اليوم الثالث

الحملات الرقمية والإعلانات والتفاعل مع الجمهور

- أسس الإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- الفرق بين المحتوى العضوي والمحتوى المدفوع.
- تحديد أهداف الحملات ونتائج التحويل المطلوبة.
- استهداف الجمهور وتقسيمه.
- تطوير الرسائل الإعلانية والأفكار الإبداعية.
- تخطيط الميزانيات والحملات الإعلانية.
- حملات زيادة الوعي والوصول.
- حملات التفاعل واكتساب العملاء.
- حملات توليد العملاء المحتملين.

اليوم الثالث — تابع

- استراتيجيات إعادة استهداف الجمهور.
- إدارة المجتمعات الرقمية وتفاعلات العملاء.
- التعامل مع الاستفسارات والشكاوى والتفاعلات الحساسة.
- تطبيق عملي: تصميم حملة متكاملة تشمل الأهداف والجمهور والمحتوى والميزانية والاستهداف والدعوة إلى الإجراء ومؤشرات الأداء.

اليوم الرابع

تحليل الأداء والسمعة الرقمية وإدارة الأداء

- مفهوم تحليل بيانات وسائل التواصل الاجتماعي.
- مؤشرات الأداء الرئيسية للتسويق الرقمي.
- قياس الوصول ومرات الظهور والتفاعل وحركة الزيارات والعملاء المحتملين والتحويلات.
- تحليل أداء المحتوى والمنشورات.
- مقارنة نتائج الحملات بالأهداف المحددة.
- تحديد المحتوى عالي الأداء والمحتوى ضعيف الأداء.
- الاستماع الرقمي ومراقبة المحادثات حول المؤسسة.
- تحليل اتجاهات الجمهور والانطباعات الرقمية.
- إدارة مخاطر السمعة الرقمية.
- التعامل مع التعليقات السلبية والأزمات المحتملة.
- إعداد تقارير الأداء للإدارة وصناع القرار.
- تطبيق عملي: تحليل تقرير أداء رقمي وتحديد فجوات الأداء وإعداد توصيات عملية للتحسين.

اليوم الخامس

الإدارة المتقدمة لوسائل التواصل الاجتماعي والنمو الرقمي

- دمج وسائل التواصل الاجتماعي مع استراتيجية التسويق الرقمي الشاملة.
- الربط بين وسائل التواصل الاجتماعي والموقع الإلكتروني وإدارة علاقات العملاء والمبيعات.
- تطوير استراتيجيات اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم.
- بناء تفاعل مستدام مع الجمهور.
- إدارة المؤثرين والشرارات الرقمية.
- تطوير الحملات الخاصة بالمنتجات والخدمات والفعاليات والمبادرات المؤسسية.
- تحسين المحتوى والإعلانات بالاعتماد على البيانات.
- إدارة الموارد والمسؤوليات وسير العمل الرقمي.
- وضع سياسات وضوابط إدارة وسائل التواصل الاجتماعي.
- تطوير لوحات متابعة أداء وسائل التواصل الاجتماعي.
- التحسين المستمر للحملات والمحتوى والاستراتيجيات الرقمية.
- ورشة العمل الختامية: إعداد خطة متكاملة للتسويق وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي تشمل الأهداف، وتقسيم الجمهور، واستراتيجية المنصات، وركائز المحتوى، وتقويم النشر، والحملات الرقمية، والإعلانات المدفوعة، وإدارة المجتمع الرقمي، وإدارة السمعة، ومؤشرات الأداء، والتحليلات، والحوكمة، وأولويات التحسين.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: <https://quest-training.com/courses/social-media-marketing-management-training-course>

الموقع الإلكتروني: <https://quest-training.com>

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440