

# دورة التسويق الرقمي والعلامة التجارية الشخصية

8 اجزاء



عن المدرب:  
مرwan نصار

- رائد أعمال ومدرب حائز على جوائز: حصل على العديد من الجوائز، منها جائزة Titan للأعمال (ذهبية كأفضل رائد أعمال، وفضية لأفضل ممارسات ريادة الأعمال)، وجائزة Globee الدولية للابتكار (رائد أعمال مبتكر وقصة نجاح)، وجوائز Stevie (قائد فكري للعام 2024).
- مؤسس شركة IdentityBrand: يدير وكالة متخصصة في العلامات التجارية والتسويق، تعمل على دعم وتنمية العلامات التجارية القائمة على المعرفة لأكثر من 3000 عميل.
- مدرب معتمد في قوة الأداء وممارس في علم النفس الإيجابي: معتمد من مركز علم النفس التطبيقي الإيجابي (CAPP).
- مؤلف: مؤلف كتاب رائد الأعمال البشري الذي حقق أفضل المبيعات على أمازون.

# نظرة عامة على الدورة

## 1. الوحدة الأولى: بناء علامة تجارية شخصية قوية

- فهم جوهر العلامة التجارية الشخصية.
- تحديد وصياغة عرض البيع الفريد (USP).
- تقنيات صياغة بيان علامة تجارية شخصية مقنع.
- النتائج العملية: تقييم العلامة التجارية الشخصية، مسودة بيان العلامة التجارية.

## 2. الوحدة الثانية: كيفية هيكلة عرضك

- صياغة عروض مقنعة وفعّالة.
- فهم علم النفس وراء استراتيجيات التسعير الفعّالة.
- تقنيات تقديم العروض لتعزيز التأثير.
- النتائج العملية: ورقة عمل لهيكلة العرض.

## 3. الوحدة الثالثة: مقدمة عن قنوات البيع

- أساسيات وأهمية قنوات البيع.
- تصميم قنوات بيع فعّالة وموجهة للعملاء.
- نصائح لإنشاء حملات توليد العملاء المحتملين.

## 4. الوحدة الرابعة: استراتيجية إنشاء المحتوى

- تطوير استراتيجية محتوى مستهدفة.
- إنشاء محتوى جذاب وملأئم لمختلف المنصات.
- تقنيات التوزيع الفعّال للمحتوى والتفاعل مع الجمهور.

# الوحدات المتقدمة

## 1. الوحدة الخامسة: استغلال أدوات الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي

- استكشاف إمكانيات الذكاء الاصطناعي لتحسين الجهود التسويقية.
- اختيار واستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لإنشاء المحتوى وتحليل البيانات.
- دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجيتك العامة للتسويق الرقمي.

## 2. الوحدة السادسة: استراتيجيات بناء حضور قوي عبر الإنترنت

- بناء حضور قوي على مختلف المنصات.
- استخدام التحليلات لفهم جمهورك وتنميته.
- التفاعل مع وتنمية مجتمعك عبر الإنترنت.

## 3. الوحدة السابعة: استراتيجيات متقدمة لوسائل التواصل الاجتماعي

- إتقان أساليب متقدمة للتفاعل على وسائل التواصل الاجتماعي.
- إنشاء محتوى قيم والاستفادة من خوارزميات وسائل التواصل لزيادة الانتشار.
- تطوير وتنفيذ حملات تسويقية فعّالة على وسائل التواصل الاجتماعي.

## 4. الوحدة الثامنة: خطة تسويقية شاملة

- دمج المهارات المكتسبة في خطة تسويق متكاملة.
- مراجعة ونقد الخطط التسويقية الفردية.
- استراتيجيات التنفيذ والتحسين المستمر.

# أساسيات العلامة التجارية الشخصية

## • فهم العلامة التجارية الشخصية

تركز الوحدة الأولى على فهم جوهر العلامة التجارية الشخصية. سيتعلم المشاركون أهمية إنشاء هوية فريدة في العالم المهني.

## • عرض البيع الفريد (USP)

يعد تحديد وصياغة عرض البيع الفريد (USP) جزءًا أساسيًا من هذه الوحدة. تعلم كيفية التميز في سوق مزدحم.

## • تقنيات بيان العلامة التجارية

ستغطي الوحدة تقنيات صياغة بيان علامة تجارية شخصية مقنع بالتفصيل. هذا البيان سيشكل أساس علامتك التجارية الشخصية.

## • النتائج العملية

سيكمل المشاركون تقييمًا للعلامة التجارية الشخصية ويعدون مسودة لبيان علامتهم التجارية كجزء من نتائج الوحدة.

## هيكل عرضك

### 1. إنشاء عروض مقنعة

تعلم تقنيات لإنشاء عروض تتماشى مع جمهورك المستهدف وتحقق التحويلات.

### 2. علم نفس التسعير

فهم علم النفس وراء استراتيجيات التسعير الفعالة لتعزيز القيمة المدركة لعروضك.

### 3. تقنيات العرض

إتقان فن تقديم العروض لتعزيز التأثير وزيادة احتمالية قبولها.

### 4. ورقة عمل هيكل العرض

إكمال ورقة عمل شاملة لتطبيق المفاهيم المكتسبة وهيكل عرضك المقنع الخاص.



# قنوات البيع واستراتيجية المحتوى

## • قنوات البيع

تغطي الوحدة الثالثة أساسيات وأهمية قنوات البيع. تعلم كيفية تصميم قنوات بيع فعالة تركز على العملاء وتوجههم خلال رحلة الشراء. احصل على نصائح قيمة لإنشاء حملات لتوليد العملاء المحتملين لملء قنوات البيع بمؤهلين.

## • استراتيجية المحتوى

تركز الوحدة الرابعة على تطوير استراتيجية محتوى مستهدفة. تعلم كيفية إنشاء محتوى جذاب وملائم لمختلف المنصات، مصمم لتلبية احتياجات جمهورك وتفضيلاته. إتقان تقنيات التوزيع الفعال للمحتوى والتفاعل مع الجمهور لتعزيز تأثير جهودك في التسويق بالمحتوى.

# الذكاء الاصطناعي والحضور عبر الإنترنت

## • الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي

استكشف إمكانيات الذكاء الاصطناعي لتحسين الجهود التسويقية. تعلم كيفية اختيار واستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لإنشاء المحتوى وتحليل البيانات. دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجيتك العامة للتسويق الرقمي لتحسين الكفاءة والفعالية.

## • حضور قوي عبر الإنترنت

بناء حضور قوي عبر المنصات المختلفة. استخدام التحليلات لفهم جمهورك وتنميته. التفاعل مع مجتمعك عبر الإنترنت وتنميته من خلال تفاعلات استراتيجية ومحتوى قيم.

## • إتقان وسائل التواصل الاجتماعي

إتقان التكتيكات المتقدمة للتفاعل على وسائل التواصل الاجتماعي. إنشاء محتوى قيم والاستفادة من خوارزميات وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الوصول والتأثير. تطوير وتنفيذ حملات تسويقية فعالة تتماشى مع أهدافك التسويقية العامة.

# خطة تسويق شاملة

## • الدمج

دمج المهارات المكتسبة في خطة تسويق متماسكة.

## • المراجعة والنقد

مراجعة ونقد خطط التسويق الفردية.

## • التنفيذ

استراتيجيات التنفيذ والتحسين المستمر.

تركز الوحدة الأخيرة في الدورة على جمع جميع المهارات والمعارف المكتسبة طوال البرنامج.