



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الحديثة



AGILE LEADERS
Training Center

09 - 13 Aug 2027
كوالالمبور



دورة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الحديثة

المرجع: 36017_2791 التاريخ: 09 - 13 Aug 2027 الموقع: كوالالمبور الرسوم: Euro 5200

نظرة عامة:

هذه دورة تدريبية شاملة تهدف إلى تمكين المحترفين في مجال التسويق من دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجياتهم التسويقية بسلاسة. من خلال تقديم رؤى حول تحليل البيانات والتقسيم، وتوليد العملاء المحتملين بدعم من الذكاء الاصطناعي، واستخدام برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي، تكون هذه الدورة المشاركون من استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق بفعالية.

تشمل عروض الدورة الفريدة استكشاف الاعتبارات الأخلاقية في تسويق الذكاء الاصطناعي، إدارة العلاقات مع العملاء بدعم من الذكاء الاصطناعي، وأساسيات التسويق الرقمي باستخدام الذكاء الاصطناعي. هذه الدورة هي خطوتك نحو أن تصبح أخصائي تسويق مهكناً بالذكاء الاصطناعي، جاهزاً لمستقبل التسويق الرقمي.

الجمهور المستهدف:



AGILE LEADERS
Training Center

• مديرو التسويق



AGILE LEADERS
Training Center

• أخصائيو تحسين محركات البحث

• مديرو وسائل التواصل الاجتماعي



AGILE LEADERS
Training Center

• مديرو المحتوى

• مديرو إدارة علاقات العملاء

• استراتيجيو التسويق

الأقسام التنظيمية المستهدفة:



AGILE LEADERS
Training Center

• التسويق



AGILE LEADERS
Training Center

• الهيئات



AGILE LEADERS
Training Center

• خدمة العملاء



AGILE LEADERS
Training Center

• تطوير الأعمال



AGILE LEADERS
Training Center

• تحليل البيانات

• العلاقات العامة

القطاعات المستهدفة:



AGILE LEADERS
Training Center

• القطاع المالي



AGILE LEADERS
Training Center

• الرعاية الصحية



AGILE LEADERS
Training Center

• الصناعة



AGILE LEADERS
Training Center

• التجربة



AGILE LEADERS
Training Center

• الترفيه



AGILE LEADERS
Training Center

• السفر والسياحة



AGILE LEADERS
Training Center

• الإعلان والإعلام



• الهيئات الحكومية و ها في حكها

أهداف الدورة:

في نهاية هذه الدورة سوف يتمكن المشاركون من:

- إتقان برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي للتسويق
- تنفيذ استراتيجيات التسويق المدعومة بالذكاء الاصطناعي
- تقسيم البيانات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- إتقان التخصيص الشخصي للمحتوى بدعم من الذكاء الاصطناعي
- الذكاء الاصطناعي في التنبؤ النهجي للتسويق
- الاعتبارات الأخلاقية والاتجاهات المستقبلية في تسويق الذكاء الاصطناعي
- إدارة العلاقات مع العملاء بدعم من الذكاء الاصطناعي
- تقنيات توليد العملاء المحتملين بدعم من الذكاء الاصطناعي
- أفضل الممارسات في تحسين محركات البحث والتسويق عبر البريد الإلكتروني وتسويق وسائل التواصل الاجتماعي مع الذكاء الاصطناعي

منهجية التدريب:

تقدم الدورة التدريبية باستخدام مجموعة من المنهجيات لضمان تجربة تعلم شاملة ومشوقة. وتشمل:

• جلسات نظرية لشرح مفاهيم الذكاء الاصطناعي

- دراسات حالة عملية تعرض تطبيقات الذكاء الاصطناعي في العالم الواقعي في مجال التسويق

• جلسات تفاعلية للتعلم العملي وطرح الأسئلة

• العمل الجماعي لتعزيز حل المشكلات التعاوني

• جلسات تقييم لقياس التقدم وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين

أدوات الدورة:

كجزء من الدورة التدريبية، سيحصل المشاركون على:

• الوصول إلى مجموعة من برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي

• كتيبات عمل شاملة

- مجموعة من الموارد عبر الإنترنت للدراسة الذاتية

• أدوات تحسين محركات البحث والتسويق للتطبيق العملي



- قوالب تسويق عبر البريد الإلكتروني وإرشادات لأفضل الممارسات

جدول الدورة:

اليوم الأول: مقدمة في الذكاء الاصطناعي في التسويق

- الموضوع 1: فهم الذكاء الاصطناعي - استكشاف أمثلة الذكاء الاصطناعي في سياق التسويق.
- الموضوع 2: الذكاء الاصطناعي في الأعمال - تعلم كيف تشكل استراتيجيات التسويق المدعومة بالذكاء الاصطناعي نتائج الأعمال.
- الموضوع 3: الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات - فهم دور الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات وتجزئتها
- المراجعة: مراجعة أساسيات الذكاء الاصطناعي، وأثره في الأعمال، وتطبيقاته على البيانات.

اليوم الثاني: أدوات الذكاء الاصطناعي في استراتيجية التسويق

- الموضوع 1: تخصيص المحتوى بالذكاء الاصطناعي - اكتشاف دور الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى للتسويق المستهدف.
- الموضوع 2: الذكاء الاصطناعي في أتمتة التسويق - التعلم حول أتمتة التسويق بالذكاء الاصطناعي وفوائدها
- الموضوع 3: الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء - فهم كيفية تحسين إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي لتفاعلات العملاء.
- المراجعة: مراجعة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى، أتمتة التسويق، وإدارة علاقات العملاء.

اليوم الثالث: الذكاء الاصطناعي المتقدم في التسويق

- الموضوع 1: النمذجة التنبؤية في التسويق - فهم كيف تساعد النمذجة التنبؤية في اتخاذ قرارات تسويقية مستندة إلى البيانات.
- الموضوع 2: الدردشة الذكية المدعومة بالذكاء الاصطناعي - استكشاف وظائف وفوائد الدردشة الذكية المدعومة بالذكاء الاصطناعي في خدمة العملاء.
- الموضوع 3: الذكاء الاصطناعي في توليد العملاء المحتملين - التعلم حول كيفية ثورة الذكاء الاصطناعي في توليد العملاء المحتملين لسلسلة المبيعات.
- المراجعة: مراجعة تطبيقات الذكاء الاصطناعي المتقدمة في النمذجة التنبؤية، الدردشة الذكية، وتوليد العملاء المحتملين.



اليوم الرابع: أخلاقيات التسويق بالذكاء الاصطناعي واتجاهات المستقبل

- الموضوع 1: الأخلاقيات في التسويق بالذكاء الاصطناعي - استكشاف الاعتبارات الأخلاقية والاستخدام المسؤول للذكاء الاصطناعي في التسويق.
- الموضوع 2: مستقبل الذكاء الاصطناعي في التسويق - التعلم حول اتجاهات المستقبل ودور الذكاء الاصطناعي في مستقبل التسويق.
- الموضوع 3: برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي - فهم وظائف مختلف برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي المستخدمة في التسويق.
- المراجعة: مراجعة أخلاقيات الذكاء الاصطناعي، اتجاهات المستقبل، وبرمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي المفيدة.

اليوم الخامس: أخصائي التسويق بالذكاء الاصطناعي

- الموضوع 1: التسويق الإلكتروني بالذكاء الاصطناعي - اكتشاف دور الذكاء الاصطناعي في التسويق الإلكتروني واستكشاف أدوات SEO.
- الموضوع 2: التسويق عبر البريد الإلكتروني بالذكاء الاصطناعي - تعلم أساسيات التسويق عبر البريد الإلكتروني باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- الموضوع 3: الختام والشهادة - تقييم نتائج التعلم ومنح شهادة 'التطبيقات العملية للذكاء الاصطناعي في التسويق'.
- المراجعة: المراجعة النهائية لكامل محتوى الدورة والمسار المستقبلي كأخصائي تسويق ممكن بالذكاء الاصطناعي.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات الذكاء الاصطناعي الأخرى في التسويق:

تم تصميم دورتنا التدريبية هذه بشكل فريد لتغطية جميع الجوانب الهامة للذكاء الاصطناعي في التسويق. على عكس الدورات الأخرى التي تركز أساساً على الجوانب النظرية، تشمل عروض دورتنا التعلم العملي من خلال برمجيات وأدوات الذكاء الاصطناعي، دراسات حالة واقعية، وجلسات تفاعلية. مع التركيز على التطبيقات الحالية مثل إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي والاتجاهات المستقبلية في الذكاء الاصطناعي والتسويق، تجهزك هذه الدورة بمهارات قابلة للتطبيق فوراً وذات صلة بالصناعة للمستقبل الهنطور.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم



مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	ميونخ المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية