



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

| | | |
|-------------------|------------------|-------------|
| نموذج جودة ومخاطر | رقم الإصدار: 2/2 | الصفحة: 4/1 |
|-------------------|------------------|-------------|

| | | | |
|--------------------------|---|----------------------------|--|
| العنوان باللغة العربية: | التسويق الإلكتروني وإدارة الحملات الرقمية باستخدام الذكاء الاصطناعي | العنوان باللغة الإنجليزية: | Mastering Digital Marketing & AI-Powered Campaigns |
| عدد الساعات التدريبية: | (60) ساعة تدريبية | | |
| أيام البرنامج التدريبي: | السبت و الأحد والثلاثاء والاربعاء من الساعة 6:00 ولغاية 9:00 مساءً | | |
| تاريخ البرنامج التدريبي: | 2025/11/29 ولغاية 2025/12/30 | | |
| قاعة / مختبر: | قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان للتدريب – الشميساني | | |
| الرسوم المقررة: | لأعضاء الغرفة (300) دينار. | لغير الأعضاء | (325) دينار. |
| خصم المجموعات: | <ul style="list-style-type: none">• خصم بنسبة 10% على رسوم المشارك الواحد ابتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب إثنين من موظفيها وبحد أقصى أربعة موظفين.• خصم بنسبة 15% على رسوم المشارك الواحد ابتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب أكثر من أربعة من موظفيها. <p>ميثاق رضا مُتلقي خدمات أكاديمية غرفة تجارة عمان للتدريب</p> <p>تجربة تدريبية متميزة: برامجنا يقدمها نخبة من المدربين الخبراء لضمان تجربة تعليمية رائدة. الالتزام بالمواعيد: تنفيذ البرامج التدريبية في المواعيد المعلنة دون تأخير. رضاك هو أولويتنا: إذا لم يحقق تابرنامج توقعاتك, يمكنك الانسحاب بعد الجلسة الأولى و استرداد الرسوم كاملة.</p> <p>https://ammanchamber.org.jo/wsimages/808080.pdf</p> | | |
| الأهداف: | <ul style="list-style-type: none">• تمكين المشاركين من فهم شامل لأساسيات واستراتيجيات التسويق الإلكتروني.• تعريف المشاركين بأحدث أدوات وتقنيات الذكاء الاصطناعي في التسويق.• إكساب المهارات العملية في إعداد وإدارة الحملات الإعلانية الرقمية الفعالة.• تحسين قدرة المشاركين على تحليل البيانات التسويقية واتخاذ قرارات مبنية على نتائج واقعية.• بناء فهم متكامل لدور الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى وتحسين تجربة العملاء.• تنمية قدرة المشاركين على تحويل الأفكار إلى خطط تسويقية فعالة قابلة للتنفيذ. | | |



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

الصفحة: 4/2

رقم الإصدار: 2/2

نموذج جودة ومخاطر

المحور الأول: مدخل إلى التسويق الرقمي (6 ساعات)

المحتوى النظري:

- المفاهيم الأساسية في التسويق الرقمي.
- الفروقات بين التسويق الرقمي والتقليدي.
- فهم سلوك المستهلك في البيئة الرقمية.
- التعريف بالقنوات والمنصات الرقمية المختلفة.

التطبيق العملي:

- تحليل أمثلة لحملات ناجحة رقمية مقابل تقليدية.
- مناقشة سلوك مستهلكين فعليين عبر قنوات مختلفة.

المحور الثاني: إعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية (8 ساعات)

المحتوى النظري:

- أسس تحليل السوق والمنافسين.
- طرق تحديد الفئة المستهدفة وصياغة رسالة الحملة.
- خطوات بناء خطة تسويقية رقمية متكاملة.

التطبيق العملي:

- إعداد تحليل سوق لمشروع واقعي باستخدام أدوات بحث.
- صياغة رسائل تسويقية للفئة المستهدفة.
- تصميم تقويم محتوى (Content Calendar) تجريبي.

المحتويات:

المحور الثالث: تحسين محركات البحث والتسويق بالمحتوى (6 ساعات)

المحتوى النظري:

- أساسيات الـ SEO وتحسين الظهور بمحركات البحث.
- استراتيجيات كتابة المحتوى الجذاب.
- التعريف بأدوات SEO مثل SEMrush و Yoast.

التطبيق العملي:

- تحسين مقالات تجريبية لمحركات البحث.
- إنشاء محتوى (مقال/منشور/فيديو قصير) وفق معايير SEO.
- تجربة عملية على أدوات تحسين المحتوى.

المحور الرابع: إدارة الحملات الإعلانية الرقمية (10 ساعات)

المحتوى النظري:

- آليات إنشاء حملات على Google Ads و Meta.
- مبادئ الاستهداف وإعادة الاستهداف.
- أسس تخصيص الميزانية وإدارة الحملات.

التطبيق العملي:

- إنشاء حملة إعلانية تجريبية على Google أو Meta.
- تطبيق عملي لاختبار A/B Testing.



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

نموذج جودة ومخاطر

رقم الإصدار: 2/2

الصفحة: 4/3

○ تحليل أداء إعلان تجريبي وتحسينه.

المحور الخامس: الذكاء الاصطناعي في التسويق (10 ساعات)

• المحتوى النظري:

- مقدمة عن الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي في التسويق.
- استعراض أدوات الذكاء الاصطناعي. (ChatGPT, Jasper, Canva AI, Copy.ai)
- دور الذكاء الاصطناعي في تخصيص الإعلانات وتحليل البيانات.
- التطبيق العملي:
 - استخدام ChatGPT لإنشاء محتوى تسويقي.
 - إعداد تصميم باستخدام Canva AI.
 - بناء Chatbot بسيط لخدمة العملاء.

المحور السادس: التحليل واتخاذ القرار (6 ساعات)

• المحتوى النظري:

- التعريف بمؤشرات الأداء الرئيسية. (KPIs)
- آليات استخدام Google Analytics و Looker Studio.
- التطبيق العملي:
 - إعداد تقرير واقعي من Google Analytics.
 - تحليل بيانات حملة سابقة واستخلاص الدروس.
 - محاكاة اتخاذ قرار تسويقي مبني على البيانات.

المحور السابع: المشروع التطبيقي النهائي (4 ساعات)

• المحتوى النظري:

- عرض خطوات تصميم حملة تسويقية رقمية متكاملة.
- التطبيق العملي:
 - تنفيذ مشروع جماعي لتصميم حملة تسويقية باستخدام الذكاء الاصطناعي.
 - عرض المشاريع أمام الزملاء والمدرّب ومناقشتها.
 - تقديم توصيات عملية للتحسين.

- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة
- مسؤولو التسويق الرقمي في المؤسسات
- المهتمون بتعلم التسويق الحديث واستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي
- طلبة وخريجو تخصصات التسويق، الإدارة، نظم المعلومات، وريادة الأعمال
- موظفو العلاقات العامة والإعلام في القطاعين العام والخاص

المشاركون:

امكانية عقد البرنامج باللغة العربية و/أو اللغة الانجليزية

لغة التدريب:



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

| | | |
|------------------------|------------------|-------------------------|
| نموذج المحتوى التدريبي | | |
| الصفحة: 4/4 | رقم الإصدار: 2/2 | نموذج جودة ومخاطر |
| | | عدد المتدربين: غير محدد |