



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

نموذج جودة ومخاطر

رقم الإصدار: ٢/٢

الصفحة: 4/1

العنوان باللغة العربية:	العنوان باللغة الإنجليزية:	الخبير المعتمد في التسويق الإلكتروني وإدارة الحملات الرقمية باستخدام الذكاء الاصطناعي	Mastering Digital Marketing & AI-Powered Campaigns
عدد الساعات التدريبية:	(٤٠) ساعة تدريبية		
قاعة / مختبر:	قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان للتدريب - الشميساني		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة (٣٠٠) دينار.	لغير الأعضاء (٣٥٠) دينار.	
خصم المجموعات:	<ul style="list-style-type: none">• خصم بنسبة ١٠٪ على رسوم المشارك الواحد ابتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب إثنين من موظفيها وبحد أقصى أربعة موظفين.• خصم بنسبة ١٥٪ على رسوم المشارك الواحد ابتداءً من المشارك الثاني في حال قامت المنشأة بإنتداب أكثر من أربعة من موظفيها. <p>ميثاق رضا مُتلقّي 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 برنامج توقعاتك, يمكنك الانسحاب بعد الجلسة الأولى و استرداد الرسوم كاملة.</p> <p>https://ammanchamber.org.jo/wsimages/808080.pdf</p>		
اليوم	التاريخ	عدد الساعات	مواعيد انعقاد المحاضرات
الأحد	2026/06/14	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الاثنين	2026/06/15	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الثلاثاء	2026/06/16	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الأربعاء	2026/06/17	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الخميس	2026/06/18	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الأحد	2026/05/21	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الاثنين	2026/06/22	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الثلاثاء	2026/06/23	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الأربعاء	2026/06/24	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM
الخميس	2026/06/25	4 ساعات	. ٤:٠٠ PM - . ٨:٠٠ PM



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

الصفحة: 4/2

رقم الإصدار: ٢/٢

نموذج جودة ومخاطر

الأهداف:	المحتويات:
<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.	<p>المحور الأول: مدخل إلى التسويق الرقمي</p> <ul style="list-style-type: none">المحتوى النظري:<ul style="list-style-type: none">المفاهيم الأساسية في التسويق الرقمي.الفروقات بين التسويق الرقمي والتقليدي.فهم سلوك المستهلك في البيئة الرقمية.التعريف بالقنوات والمنصات الرقمية المختلفة.التطبيق العملي:<ul style="list-style-type: none">تحليل أمثلة لحملات ناجحة رقمية مقابل تقليدية.مناقشة سلوك مستهلكين فعليين عبر قنوات مختلفة. <p>المحور الثاني: إعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية</p> <ul style="list-style-type: none">المحتوى النظري:<ul style="list-style-type: none">أسس تحليل السوق والمنافسين.طرق تحديد الفئة المستهدفة وصياغة رسالة الحملة.خطوات بناء خطة تسويقية رقمية متكاملة.التطبيق العملي:<ul style="list-style-type: none">إعداد تحليل سوق لمشروع واقعي باستخدام أدوات بحث.صياغة رسائل تسويقية للفئة المستهدفة.تصميم تقويم محتوى (Content Calendar) تجريبي. <p>المحور الثالث: تحسين محركات البحث والتسويق بالمحتوى</p> <ul style="list-style-type: none">المحتوى النظري:<ul style="list-style-type: none">أساسيات الـ SEO وتحسين الظهور بمحركات البحث.استراتيجيات كتابة المحتوى الجذاب.التعريف بأدوات SEO مثل SEMrush و Yoast.التطبيق العملي:<ul style="list-style-type: none">تحسين مقالات تجريبية لمحركات البحث.إنشاء محتوى (مقال/منشور/فيديو قصير) وفق معايير SEO.



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

الصفحة: 4/3

رقم الإصدار: ٢/٢

نموذج جودة ومخاطر

- تجربة عملية على أدوات تحسين المحتوى.

المحور الرابع: إدارة الحملات الاعلانية الرقمية

• 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.

- تحليل أداء إعلان تجريبي وتحسينه.

المحور الخامس: الذكاء الاصطناعي في التسويق

• 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

• 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

• 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.



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي

الصفحة: 4/4	رقم الإصدار: ٢/٢	نموذج جودة ومخاطر
-------------	------------------	-------------------

تقديم توصيات عملية للتحسين.	
<ul style="list-style-type: none">• 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:
اللغة العربية – اللغة الانجليزية	لغة التدريب:
غير محدد	عدد المتدربين: