



غرفة تجارة عمان
Amman Chamber of Commerce

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 2/1	رقم الإصدار: ٢/١	نموذج جودة ومخاطر

E-marketing: Marketing Campaigns on social media	العنوان باللغة الإنجليزية:	التسويق الإلكتروني: الحملات التسويقية على مواقع التواصل الإجتماعي	العنوان باللغة العربية:
		(٩) ساعات تدريبية	عدد الساعات التدريبية:
		من الساعة ٤:٠٠ - ٧:٠٠ مساءً	الساعة:
		الأثنين والثلاثاء والأربعاء	أيام البرنامج التدريبي:
		٢٠٢٣/١١/٢٢-٢٠	تاريخ البرنامج التدريبي:
		قاعات وختبرات أكاديمية غرفة تجارة عمان	قاعة / مختبر:
	غير الأعضاء	(٥٠) دينار.	لأعضاء الغرفة
	(٧٥) دينار.		الرسوم المقررة:
		يهدف البرنامج التدريبي الى تنمية مهارات ومعارف المشاركين في المجالات التالية :	
		١. إعداد حساب مدير أعمال في مواقع التواصل الاجتماعي. ٢. إنشاء حملات إعلانية فعّالة على مواقع التواصل الاجتماعي . ٣. طرق استهداف الجمهور. ٤. قياس النجاح على مواقع التواصل الاجتماعي وتحليل أداء الإعلانات. ٥. هيكل حملات الإعلانات. ٦. قياس عائد الاستثمار على إعلانات مواقع التواصل الاجتماعي. ٧. إدارة الميزانية والتحكم في التكاليف.	
		● مقدمة في إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي. ● إعلانات فيسبوك ١. إعداد حساب مدير أعمال في فيسبوك. ٢. إنشاء حملات إعلانية فعّالة على فيسبوك. ٣. استهداف الجمهور وتجزئته . ٤. صيغ الإعلانات وأفضل الممارسات الإبداعية . ● إعلانات إنستغرام. ١. الاستفادة من إنستغرام للإعلانات . ٢. إعداد حملات إعلانية على إنستغرام .	



غرفة تجارة عمان
Amman Chamber of Commerce

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 2/2	رقم الإصدار: ٢/١	نموذج جودة ومخاطر

<p>٣. محتوى الإعلانات على إنستغرام والجوانب الجمالية .</p> <p>٤. قياس النجاح على إنستغرام.</p> <p>● <u>إعلانات تويتر.</u></p> <p>١. مقدمة في إعلانات تويتر.</p> <p>٢. هيكل حملات الإعلانات على تويتر.</p> <p>٣. استهداف الجمهور وأفضل الممارسات .</p> <p>٤. تحليل أداء الإعلانات على تويتر.</p> <p>● <u>إعلانات لينكد إن:</u></p> <p>١. الاستفادة من لينكد إن للإعلانات.</p> <p>٢. إعداد حملات إعلانية على لينكد إن.</p> <p>٣. استهداف الجمهور وأنواع الإعلانات على لينكد إن .</p> <p>٤. قياس عائد الاستثمار على إعلانات لينكد إن .</p> <p>● <u>استراتيجيات متقدمة وتكامل بين منصات الوسائط الاجتماعية:</u></p> <p>١. اختبار A/B وتقنيات التحسين .</p> <p>٢. استراتيجيات إعادة الاستهداف .</p> <p>٣. إدارة الميزانية والتحكم في التكاليف .</p> <p>٤. التكامل عبر المنصات لتحقيق أقصى تأثير.</p>	
<p>العاملين في مجال : التسويق والتسويق الرقمي ، اختصاصي ومحلي التسويق الرقمي، مدراء منصات وسائل التواصل الاجتماعي، مسوق بريد إلكتروني، مدير الاتصال والتسويق الرقمي، اختصاصي محركات البحث، خبير تنفيذي للتسويق عبر الهاتف، محلل ويب ، أصحاب المشاريع الناشئة وجميع الراغبين في تطوير مسارهم الوظيفي والمهني .</p>	<p>المشاركون:</p>
<p>اللغة العربية واللغة الانجليزية</p>	<p>لغة التدريب:</p>
	<p>عدد المتدربين:</p>