



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي			
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: ٢/٢	الصفحة: 3/1	
العنوان باللغة العربية:	التسويق الاستراتيجي باستخدام الذكاء الاصطناعي	العنوان باللغة الإنجليزية:	Strategic Marketing using AI
عدد الساعات التدريبية:	(١٥) ساعة تدريبية		
الساعة:	١٠:٠٠-٢:٠٠ ظهراً ٤:٠٠-٨:٠٠ مساءً		
أيام البرنامج التدريبي:	أيام الاحد الاثنين والثلاثاء والاربعاء.		
تاريخ البرنامج التدريبي:	٢٧-٣٠/١٠/٢٠٢٤		
قاعة / مختبر:	قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان للتدريب.		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة (٧٥) دينار.	لغير الأعضاء (٩٠) 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.		
الأهداف:	<p>في نهاية برنامج التدريبي سوف يتعرف المشاركون على:</p> <ul style="list-style-type: none">• المبادئ الأساسية للذكاء الاصطناعي وتطبيقاته في التسويق.• استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات العملاء والاتجاهات السوقية.• استخدام الذكاء الاصطناعي لتصميم حملات تسويقية مخصصة تتناسب مع اهتمامات وتفضيلات العملاء.• تحسين تجربة العملاء من خلال تحليل بياناتهم وتقديم محتوى ملائم.• كيفية تنفيذ حملات تسويقية تعتمد على الذكاء الاصطناعي وقياس أدائها.• استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لتقييم فعالية الحملات التسويقية وتحليل نتائجها.		
المحتويات:	<ul style="list-style-type: none">• مقدمة في الذكاء الاصطناعي والتسويق• التعريف بالذكاء الاصطناعي، تعلم الآلة، معالجة اللغة الطبيعية، وتحليل البيانات.		



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 3/2	رقم الإصدار: ٢/٢	نموذج جودة ومخاطر
<ul style="list-style-type: none">• كيف يغير الذكاء الاصطناعي من طرق التسويق التقليدية ويعزز من فعاليتها.• تحليل البيانات باستخدام الذكاء الاصطناعي• جمع البيانات من مصادر مختلفة وتطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليلها.• استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لاستخلاص الأنماط والاتجاهات من البيانات الكبيرة.• تحسين تجربة العملاء• استخدام الذكاء الاصطناعي لتقديم محتوى مخصص وتجارب تسويقية مخصصة لكل عميل.• استخدام روبوتات الدردشة (<i>Chatbots</i>) وتحليل مشاعر العملاء لتحسين التواصل والخدمة.• تصميم استراتيجيات تسويقية قائمة على الذكاء الاصطناعي• دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق الرقمي مثل الإعلانات المدفوعة، التسويق عبر البريد الإلكتروني، وتحسين محركات البحث (<i>SEO</i>).• استخدام نماذج الذكاء الاصطناعي لتوقع سلوك العملاء واتجاهاتهم.• أتمتة التسويق• أدوات أتمتة التسويق التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي وكيفية استخدامها في الحملات التسويقية.• إدارة وتحليل الحملات التسويقية التلقائية باستخدام الذكاء الاصطناعي.• قياس وتحليل الأداء• تحديد وقياس مؤشرات الأداء الرئيسية للحملات التسويقية.• استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لتحليل نتائج الحملات وتحسين الأداء.• التعامل مع التحديات والأخلاقيات• التحديات التي قد تواجهها الشركات عند استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق، مثل قضايا الخصوصية والتحيز.• القضايا الأخلاقية المتعلقة باستخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق وضمان الاستخدام المسؤول.		
<ul style="list-style-type: none">• مديرو التسويق.• أخصائيين التسويق الرقمي.• رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الصغيرة.		المشاركون:



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 3/3	رقم الإصدار: ٢/٢	نموذج جودة ومخاطر
	<ul style="list-style-type: none">• طلاب الجامعات والخريجون.• مهندسين الذكاء الاصطناعي ومطورو البرمجيات.• استشاريين التسويق.• مديري العلامات التجارية.	
	اللغة العربية واللغة الانجليزية.	لغة التدريب:
		عدد المتدربين: