الأكاديمية الاسكندنافية
للتدريب والتطوير

دورة: الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة العملاء والتسويق الذكي

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
DAI-1339	تونس	قاعة فندقية	2026-10-05	2026-10-09	€ 3450	العربية - 25

مقدمة الدورة التدريبية

في ظل التحول الرقمي المتسارع، أصبح الذكاء الاصطناعي أداة أساسية في تطوير استراتيجيات التسويق وتحسين تجربة العملاء. يتيح الذكاء الاصطناعي تحليل البيانات الضخمة، وفهم أنماط سلوك العملاء، وتحسين استهدافهم بطرق مبتكرة، مما يساعد المؤسسات على التنبؤ باتجاهات السوق وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

يركز البرنامج التدريبي على كيفية توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات العملاء، تحسين استراتيجيات التسويق، وتعزيز التفاعل مع العملاء من خلال تطبيقات ذكية، مما يضمن تجربة عملاء متميزة واستراتيجيات تسويق قائمة على البيانات.

الهدف العام للدورة التدريبية

تمكين المشاركين من توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحليل بيانات العملاء، وتحسين تجربة العملاء، وصياغة استراتيجيات تسويق ذكية تعتمد على التحليل المتقدم، مما يساعد في تحقيق ميزة تنافسية، وزيادة معدلات الاستجابة، وتعزيز كفاءة الحملات التسويقية واتخاذ قرارات مستنيرة قائمة على البيانات.

أهداف الدورة التدريبية

- تحسين تجربة العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي عبر تحليل البيانات وفهم سلوك العملاء.
- تعزيز التواصل والتفاعل مع العملاء باستخدام التطبيقات التفاعلية مثل المساعدات الذكية والروبوتات.
- تحليل البيانات لاستخراج الأنماط والاتجاهات في سلوك العملاء لتحسين استراتيجيات التسويق.
- توقع احتياجات العملاء والاستجابة لها بفعالية من خلال استهداف أكثر دقة وتحقيق أعلى معدلات استجابة.

- تحليل الأداء وقياس النتائج باستخدام الذكاء الاصطناعي، وتحديد العوامل المؤثرة في نجاح الحملات التسويقية.
- تطبيق التسويق التنبؤي لتحليل اتجاهات السوق وسلوك العملاء المستقبلي، واتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على البيانات.

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

هذه الدورة مصممة للمحترفين الذين يسعون لاكتساب مهارات متقدمة في توظيف الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات والتسويق، وتشمل:

- محللو البيانات والمسوقون الرقميون
- مديرو الشركات ورواد الأعمال
- مطورو البرمجيات والمهندسون
- مستشارو التسويق والإدارة

المخطط التفصيلي للدورة التدريبية

تحليل البيانات والاستخلاص الذكي

- استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات الضخمة المتعلقة بالعملاء والسوق.
- تطوير أدوات متقدمة لاستخلاص الأنماط والاتجاهات، وتحليل سلوك العملاء بدقة.
- تطبيق التحليلات الذكية في تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة.

التسويق التنبؤي والتوقعات المستقبلية

- تحليل البيانات التاريخية والاتجاهات السوقية باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- توقع السلوك الشرائي المستقبلي للعملاء وتحليل الطلب على المنتجات والخدمات.
- توفير رؤى استراتيجية لتحسين التخطيط واتخاذ قرارات تسويقية مستنيرة.

توصيات المنتجات والخدمات المخصصة

- توظيف الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات شخصية للعملاء بناءً على تحليل بياناتهم وسلوكهم.
- تحسين استهداف العملاء وتقديم تجارب مخصصة تعزز من معدلات الولاء والرضا.
- تطبيق نماذج التعلم الآلي لتحسين دقة التوصيات وتحقيق معدلات تحويل أعلى.

التواصل الذكي والتفاعل مع العملاء

- تطوير واجهات تفاعلية مدعومة بالذكاء الاصطناعي مثل المساعدات الافتراضية والروبوتات الذكية.
- تحسين تجربة المستخدم من خلال تقديم دعم فوري ومخصص لكل عميل.
- دمج تقنيات التعلم الآلي في تحسين تفاعلات العملاء عبر القنوات الرقمية المختلفة.

تحليل أداء الحملات التسويقية وتحسين النتائج

- استخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل كفاءة الحملات التسويقية وتقييم أدائها.
- تحديد العوامل المؤثرة في نجاح الحملات، وتحليل ردود أفعال العملاء تجاه المحتوى التسويقي.
- تقديم توصيات مبنية على البيانات لتحسين الحملات المستقبلية وزيادة العائد على الاستثمار (ROI).

الذكاء التنافسي والتحليل الاستراتيجي للأسواق

- تطبيق الذكاء الاصطناعي في تحليل المنافسة وتحديد فرص النمو في السوق.
- استكشاف الاتجاهات الحالية في السوق وفهم استراتيجيات المنافسين.
- تطوير خطط تسويقية فعالة تعتمد على تحليلات دقيقة وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصًا لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

SCANDINAVIAN
ACADEMY
الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير
English Courses +46700414979
Arabic Courses +46700414959
+46114759991
scandinavianacademy.net
info@scandinavianacademy.net
Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden