ENGLISH
PROFESSIONAL CERTIFRATION PREPARATION IN ENGLISH
ENGLISH
ENGLISH

SCANDINAVIAN
ACADEMY

الأكاديمية الاسكندنافية
للتدريب والتطوير

دورة: التحضير لشهادة محترف التسويق الرقمي المعتمد (CDMP)

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
PCC-1366	أثينا (اليونان)	قاعة فندقية	2026-08-24	2026-08-28	€ 6450	العربية ـ 25

المقدمة العامة للدورة التدريبية

تعد شهادة محترف التسويق الرقمي المعتمد (CDMP) من الشهادات الرائدة عالميًا في مجال التسويق الرقمي، وتمنح الأفراد المهارات والمعرفة اللازمة للتفوق في عالم التسويق الرقمي المتطور. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالأساسيات والمعرفة المتقدمة التي يحتاجونها لإعداد وتنفيذ استراتيجيات التسويق الرقمي الفعالة عبر مختلف القنوات والمنصات.

الأهداف العامة للدورة التدريبية

بعد إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات التسويق الرقمي بما في ذلك تحسين محركات البحث (SEO) و التسويق عبر محركات البحث (SEM).
- إنشاء استراتيجيات تسويقية فعالة على وسائل التواصل الاجتماعي، عبر البريد الإلكتروني، والمحتوى الرقمي.
- تطبيق أدوات وتقنيات التحليل الرقمي مثل Google Analytics لتقييم أداء الحملات.
- فهم كيفية إدارة العلامات التجارية الرقمية وتحقيق النمو باستخدام استراتيجيات التسويق الرقمي.
- استيعاب الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق الرقمي مثل الإعلانات المدفوعة، التسويق عبر الفيديو، و التسويق المؤثر.
- تعزيز الاستعداد لاجتياز اختبار CDMP من خلال التدريب المكثف والتطبيق العملي

الفئة المستهدفة

- المسوقون الرقميون الراغبون في تحسين مهاراتهم وتوسيع معرفتهم في مجال التسويق الرقمي.
- المديرون التنفيذيون في التسويق الذين يهدفون إلى تحسين استراتيجياتهم عبر الإنترنت.
- المتخصصون في إدارة المحتوى الرقمي، وسائل التواصل الاجتماعي، و الإعلانات الرقمية.
- المهنيون الذين يرغبون في الحصول على شهادة CDMP لتعزيز مسيرتهم المهنية في التسويق الرقمي.
- الطلاب والخريجون الجدد الراغبون في الدخول إلى مجال التسويق الرقمي.

منهجية التدريب

- محاضرات تفاعلية لشرح المفاهيم الأساسية في التسويق الرقمي وأحدث استراتيجياته.
- دراسات حالة لتحليل الحملات التسويقية الناجحة والتعلم منها.
- تمارين عملية على إنشاء استراتيجيات تسويق عبر قنوات رقمية متنوعة.
- اختبارات محاكاة لاختبار CDMP للتأكد من جاهزية المشاركين للاختبار الفعلي.
- جلسات تدريبية متخصصة على SEM، SEO، Google Analytics، وسائل التواصل الاجتماعي، وغيرها من الأدوات التسويقية الرقمية.

مخرجات التدريب

- فهم شامل لأدوات وتقنيات التسويق الرقمي من SEO إلى التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات المدفوعة.
- القدرة على تحليل البيانات الرقمية وتقييم الحملات التسويقية.
- استراتيجيات فعالة ل بناء العلامة التجارية وتسويق المحتوى عبر الإنترنت.
- تأهيل المشاركين لاجتياز اختبار CDMP بكفاءة من خلال التدريب العملي والاستراتيجيات المتقدمة
- القدرة على إدارة الحملات الرقمية و قياس نجاحها باستخدام الأدوات الرقمية المتقدمة.

للاجتياز الناجح لاختبار CDMP، يُوصى بالدراسة لمدة 150 - 200 ساعة على الأقل. تتضمن الدورة التدريبية

جميع الإرشادات اللازمة، ولكن النجاح يتطلب التزامًا بالدراسة الذاتية والتطبيق العملي للأدوات التي تم تعلمها.

إخلاء مسؤولية

- هذه الدورة هي برنامج تحضيري يهدف إلى مساعدة المشاركين في فهم المفاهيم والمهارات الأساسية المطلوبة لفهم متطلبات الاختبار فقط و إلى دعم المشاركين في استعدادهم للاختبار دون ضمان اجتيازه
- يجب على المشاركين التسجيل في الاختبار الرسمي عبر الجهة المانحة للشهادة للحصول على الاعتماد الرسمي.
- جميع المواد التدريبية والاختبارات التجريبية في هذه الدورة مخصصة لأغراض تدريبية فقط ولا تحتوي على أسئلة الامتحان الفعلية او اي مواد لها حقوق ملكية .
- هذه الدورة ليست بديلاً عن المواد الرسمية المعتمدة من الجهة المانحة للشهادة، وإنما تهدف إلى توفير تدريب تحضيري لدعم المتدربين في استعدادهم للاختبار

المخطط التفصيلي للدورة

اليوم الأول: مقدمة في التسويق الرقمي واستراتيجياته

- **أساسيات التسويق الرقمي واستراتيجياته الحديثة:**
  - تعريف التسويق الرقمي.
  - أهمية التسويق الرقمي في عالم الأعمال اليوم.
  - مقارنة بين التسويق التقليدي والتسويق الرقمي.
- **مفاهيم وأدوات التسويق الرقمي:**
  - أدوات التسويق عبر الإنترنت (SEO، SEM، البريد الإلكتروني، الإعلان على وسائل التواصل الاجتماعي).
  - تعريف المزيج الرقمي (Digital Mix) وكيفية استخدامه.
- **مقدمة في التسويق عبر محركات البحث (SEO & SEM):**

  - فهم الأساسيات.
  - استراتيجيات التسويق عبر محركات البحث.
- **المقدمة في الإعلان المدفوع على الإنترنت:**
  - الإعلان على محركات البحث (Google Ads).
  - استراتيجيات الإعلان المدفوع عبر منصات التواصل الاجتماعي.

اليوم الثاني: تحسين محركات البحث (SEO) وتحليل البيانات الرقمية

- **تحسين محركات البحث (SEO): المفاهيم الأساسية والتقنيات المتقدمة:**
  - ما هو SEO، لماذا هو مهم؟
  - تقنيات SEO الداخلية والخارجية.
  - كيفية تحسين محركات البحث للمحتوى.
- **البحث عن الكلمات المفتاحية:**
  - أدوات البحث عن الكلمات المفتاحية.
  - كيفية اختيار الكلمات المفتاحية الفعالة.
- **التحليل الرقمي باستخدام أدوات مثل Google Analytics:**
  - مقدمة في Google Analytics.
  - كيفية استخدام البيانات لتحسين حملات التسويق.
  - تحليل الأداء وتحقيق أهداف التسويق.

اليوم الثالث: التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

- **أهمية وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق الرقمي:**
  - تحديد منصات التواصل الاجتماعي الرئيسية (Facebook، Instagram، Twitter، LinkedIn).
  - كيفية تحديد المنصة الأنسب لعلامتك التجارية.
- **استراتيجيات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:**
  - تطوير استراتيجيات تسويقية متكاملة لوسائل التواصل الاجتماعي.

  - خلق محتوى مؤثر وجذاب.
  - استخدام الإعلانات المدفوعة على وسائل التواصل الاجتماعي.
- **تحليل الأداء على وسائل التواصل الاجتماعي:**
  - كيفية قياس التفاعل والنمو.
  - أدوات القياس مثل Facebook Insights و Instagram Analytics.

اليوم الرابع: التسويق عبر البريد الإلكتروني والمحتوى الرقمي

- **التسويق عبر البريد الإلكتروني (Email Marketing):**
  - استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني: كيفية بناء حملات ناجحة وزيادة معدلات التحويل.
  - بناء حملات بريد إلكتروني فعالة.
  - أدوات البريد الإلكتروني مثل Mailchimp و Constant Contact.
- **استراتيجيات تسويق المحتوى:**
  - ما هو تسويق المحتوى؟
  - إنشاء محتوى جذاب وملائم للجمهور المستهدف.
  - استخدام المدونات والفيديوهات والمحتوى التفاعلي.
- **التسويق عبر الفيديو (Video Marketing):**
  - أهمية الفيديو في التسويق الرقمي.
  - استراتيجيات إنشاء محتوى مرئي فعال.

اليوم الخامس: التحليل المتقدم، الاستعداد للاختبار، والمراجعة النهائية

- **تحليل البيانات الضخمة (Big Data) وتطبيقاتها في استراتيجيات التسويق الرقمي:**
  - كيف تؤثر البيانات الضخمة على استراتيجيات التسويق.
  - أدوات التحليل المتقدمة.
  - تطبيقات البيانات الضخمة في تحسين الحملات.
- **مراجعة شاملة للمواضيع الرئيسية:**

  - إعادة النظر في كل ما تم تعلمه طوال الدورة.
  - مناقشة أية صعوبات أو استفسارات لدى المشاركين.
- **جلسة تحضيرية للاختبار:**
  - مراجعة هيكل الاختبار واستراتيجيات تحليل الأسئلة
  - نصائح لإدارة الوقت أثناء الامتحان.
  - كيفية التعامل مع الأسئلة الصعبة.

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.

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden