

ملخص الدورة التدريبية

"الذكاء الاصطناعي للمسوقين والمبيعات للمبتدئين"

هذه الدورة ليست شرح أدوات، ولا قائمة Prompts. هذه الدورة نظام عمل تسويقي متكامل.

تم تصميم البرنامج ليأخذ المسوّق من مرحلة العشوائية والتجربة، إلى مرحلة الوضوح والتنفيذ المنهجي، عبر فهم رحلة العميل وبناء كل عنصر تسويقي لخدمة قرار الشراء.

خلال الدورة، يتعلّم المتدرب كيف:

- يفهم السوق بدل تخمينه
 - يختار عميله بدل مخاطبة الجميع
 - يكتب محتوى يخدم القرار لا التفاعل فقط
 - يستخدم الذكاء الاصطناعي كمساعد تنفيذي يوفر الوقت ويزيد الدقة
- الدورة عملية، تطبيقية، ومبنية على مشروع افتراضي واقعي (Skincare Brand)، ما يجعلها قابلة للتطبيق مباشرة على أي علامة تجارية أخرى.

هذه الدورة لا تعلّمك ماذا تنشر... بل لماذا، متى، ولمن.

يتم تقسيم محتوى الدورة إلى وحدات قصيرة وواضحة، بمدة إجمالية بين 90 دقيقة، تشمل شرحًا مبسطًا وتطبيقات عملية ونماذج جاهزة، بحيث يخرج المتدرب في النهاية بمجموعة أدوات، قوالب، ومهارات قابلة للاستخدام المباشر في مشاريع التسويق والعمل الحر.

الأهداف الرئيسية للدورة:

- فهم أساسيات الذكاء الاصطناعي ودوره في تطوير التسويق والمبيعات.
- إنشاء Buyer Persona باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي.
- كتابة محتوى تسويقي احترافي بسرعة وبدقة عالية.
- إعداد رسائل مبيعات وإيميلات جاهزة للإرسال بطريقة مقنعة.
- تصميم خطة إعلان ممول باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تصميم صفحة هبوط بسيطة وعملية بدون خبرة تقنية.
- بناء نظام تسويق متكامل باستخدام أدوات مجانية.

المخرجات التي يحصل عليها المتدرب:

- 14 فيديو تعليمي قصير وعملي
- ملفات نصية جاهزة تتضمن الشروحات والسكريبتات.
- روابط الأدوات المستخدمة مع شرح مختصر وواضح.
- مشروع تطبيقي شامل لبناء نظام تسويق ذكي.

المشروع التطبيقي النهائي:

"إنشاء نظام تسويق ومبيعات متكامل باستخدام الذكاء الاصطناعي"
ويتضمن:

- Buyer Persona
 - 7 منشورات تسويقية
 - رسالة مبيعات جاهزة
 - خطة إعلان ممول
 - صفحة هبوط
- ويُقيّم عبر روبرك احترافي لضمان جودة التنفيذ.