

استراتيجيات التفاعل والشراكة مع المؤثرين

نيويورك، مدينة نيويورك - أمريكا

13 - Jul 2026 - 17 - Jul 2026

\$8,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

في العصر الرقمي، أصبح المؤثرون جزءاً أساسياً من استراتيجيات التسويق. تسعى الشركات والعلامات التجارية إلى التعاون مع المؤثرين لتعزيز الوعي بالعلامة التجارية، وزيادة التفاعل، وتحقيق المبيعات. يعد فهم ديناميكيات الشراكات مع المؤثرين أمراً ضرورياً للمنظمات التي تهدف إلى تحقيق أقصى استفادة من وصولها إلى الجمهور المستهدف وبناء علاقات حقيقية معه.

توفر مركز جنتكس للتدريب دورة استراتيجيات التفاعل والشراكة مع المؤثرين، والتي تقدم رؤى متكاملة حول كيفية بناء وإدارة التعاون الناجح مع المؤثرين. سيكتسب المشاركون في هذه الدورة مهارات ومعرفة عملية لتحديد المؤثرين المناسبين، وإشراكهم، والحفاظ على علاقات قيمة تتماشى مع أهداف علامتهم التجارية.

أهداف دورة استراتيجيات التفاعل والشراكة مع المؤثرين

- فهم أساسيات التسويق عبر المؤثرين وتأثيره على نجاح العلامة التجارية.
- تعلم كيفية تحديد المؤثرين المناسبين بناءً على تحليل الجمهور المستهدف.
- تطوير استراتيجيات فعالة للتواصل والتفاعل مع المؤثرين.
- استكشاف أفضل الممارسات للتفاوض وهيكل الشراكات مع المؤثرين.
- اكتساب رؤى حول التعاون في إنشاء المحتوى وتنفيذ الحملات.
- تعلم كيفية قياس نجاح التسويق عبر المؤثرين باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
- فهم الجوانب القانونية والأخلاقية في التعاون مع المؤثرين.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع المؤثرين لتعزيز الولاء والمصداقية للعلامة التجارية.



منهجية الدورة

تعتمد هذه الدورة على التفاعل، حيث تجمع بين المعرفة النظرية والتطبيقات العملية. سيتفاعل المشاركون مع دراسات حالة واقعية، ومناقشات جماعية، وتمارين عملية لتعزيز التعلم.

الفئات المستهدفة

- المتخصصون في التسويق
- مدراء وسائل التواصل الاجتماعي
- أخصائيو العلاقات العامة
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات
- مدراء العلامات التجارية
- استراتيجيّي التسويق الرقمي

محتوى دورة استراتيجيات التفاعل والشاركة مع المؤثرين

اليوم الأول: مقدمة في التسويق عبر المؤثرين

- تعريف وأهمية التسويق عبر المؤثرين
- تطور التسويق عبر المؤثرين في العصر الرقمي
- فهم أنواع المؤثرين: نانو، ميكرو، ماكرو، ميجا



- سلوك المستهلك وتأثير المؤثرين

- الاعتبارات الأخلاقية والامتثال في التعاون مع المؤثرين

اليوم الثاني: تحديد المؤثرين المناسبين والتفاعل معهم

- البحث عن المؤثرين المناسبين وفق أهداف العلامة التجارية

- أدوات ومنصات اكتشاف المؤثرين

- تقييم مصداقية المؤثرين ومعدلات التفاعل

- إنشاء استراتيجيات فعالة للتواصل

- بناء الثقة وتعزيز العلاقات مع المؤثرين

اليوم الثالث: هيكله الشراكات وتنفيذ الحملات

- أنواع الشراكات والتعاونات مع المؤثرين

- التفاوض والتعاقد مع المؤثرين

- التعاون في إنشاء المحتوى الملائم للجمهور

- إدارة سير العمل في الحملات والموافقة عليها

- ضمان التوافق والاتساق مع العلامة التجارية

اليوم الرابع: قياس نجاح حملات المؤثرين

- مؤشرات الأداء الرئيسية في التسويق عبر المؤثرين



- تتبع وتحليل مؤشرات التفاعل
- استخدام الأدوات التحليلية لتقييم الأداء
- إعداد التقارير وتحسين استراتيجيات التسويق عبر المؤثرين
- تعديل الاستراتيجيات للتحسين المستمر

اليوم الخامس: إدارة العلاقات طويلة الأمد مع المؤثرين

- الحفاظ على المؤثرين كسفراء للعلامة التجارية
- تطوير التعاونات المستدامة
- الاستفادة من المحتوى الذي ينشئه المستخدمون لتعزيز الانتشار
- التعامل مع الأزمات في التسويق عبر المؤثرين
- مستقبل التسويق عبر المؤثرين والفرص الناشئة

الخاتمة

عند إتمام دورة استراتيجيات التفاعل والشراكة مع المؤثرين بنجاح في مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون المعرفة والمهارات اللازمة لتطوير وتنفيذ وإدارة حملات التسويق عبر المؤثرين بفعالية، مما يمكنهم من بناء علاقات قوية مع المؤثرين وتعظيم نتائج الحملات، والمساهمة في نجاح العلامة التجارية على المدى الطويل.