



مرکز آموزش مدیران
دانشکده مدیریت و اقتصاد
دانشگاه صنعتی شریف

• دوره فشرده تخصصی

بازاریابی در عصر هوش مصنوعی



۰۲۱۸۲۸۰۴۰۷۱

فهرست ●

۵۲

معرفی مرکز آموزش مدیران دانشکده
مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف

۵۳

مزایای شرکت در دوره‌های دانشگاه
صنعتی شریف

۵۵

آشنایی با دوره

۵۶

اساتید دوره

۵۸

پیش‌نیاز شرکت در دوره

۵۹

مخاطبان دوره

۱۱

اهداف دوره

۱۲

محتوای دوره

۱۶

نحوه ثبت‌نام و هزینه

۱۸

جدول زمان‌بندی

۱۹

محل برگزاری و نحوه ارتباط با ما



معرفی مرکز آموزش مدیران دانشگاه صنعتی شریف

این دانشکده محل نوشته شدن داستان آدم‌هاست؛ محل تحقق یافتن آرزوها و اهداف دانش‌پذیران زیادی که هر کدام، جایی از دنیا مشغول انجام کارهای بزرگی هستند.

حالا بیش از هر زمانی دانشکده مدیریت و اقتصاد با آغوش باز پذیرای افرادی است که می‌خواهند قدمی برای رشد و یادگیری بردارند و در این جهان شلوغ نقطه‌ای را برای ساختن و نقش ایفا کردن پیدا کنند. این دانشکده در نظر دارد که با ارائه مجموعه‌ای از خدمات آموزشی تخصصی در حوزه مدیریت و اقتصاد، محلی برای ورود افراد فعال صنعت به جمع خانواده بزرگ و پویای شریفی‌ها باشد. با استفاده از روش‌های به‌روز آموزش و تدریس مطالب کاربردی کنار شما خواهیم بود تا شاهد نوشته شدن داستان تازه‌ای باشیم.



مزایای شرکت در دوره‌های دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف



۲۶ سال سابقه برگزاری دوره‌های (MBA)

۱



اساتید به‌روز و باتجربه

۲



استفاده از چالش‌های واقعی دنیای صنعت

۳



شبکه‌سازی سازنده

۴



گواهی صادره از دانشگاه صنعتی شریف

۵



توانمندسازی نیروی انسانی سازمان‌ها

۶

معرفی دوره



بازاریابی در عصر هوش مصنوعی





آشنایی با دوره

فناوری، تعاملات میان کسب و کارها و مصرف کنندگان را دگرگون کرده و امروزه هوش مصنوعی نقش اساسی در بازاریابی دیجیتال ایفا می کند. با وجود گسترش پلتفرم های دیجیتال، بسیاری از کسب و کارها استراتژی مشخصی برای بهره گیری از هوش مصنوعی ندارند. این دوره جامع، با ترکیب اصول بازاریابی دیجیتال و هوش مصنوعی، مهارت های لازم برای طراحی کمپین های شخصی سازی شده، تولید محتوای هدفمند و تحلیل داده های بازار را با کمک هوش مصنوعی ارائه می دهد.



ياسمين كوزه گري

لیسانس روان شناسی از دانشگاه علامه طباطبائی
فوق لیسانس مدیریت اجرایی از دانشگاه UCW کانادا
محقق در دانشگاه UBC در دانشکده مدیریت UBC SAUDER SCHOOL OF
BUSINESS
مدیر بازاریابی در شرکت های آمریکایی، کانادایی، عمانی و اسپانیایی



@yasamin-kouzegari



صولت توسی

لیسانس مهندسی شیمی از دانشگاه فردوسی
فوق لیسانس بازاریابی از دانشگاه BCIT
مدیر عامل شرکت Side در کانادا



@soltoo

پیش‌نیاز شرکت در دوره

شرکت در این دوره پیش‌نیاز لازم ندارد. دانش پایه ای درباره اصول بازاریابی کمک کننده در فهم بهتر کلاس است.



مخاطبان دوره



کارشناسان
استارت‌آپ‌ها



علاقه مندان به
کارآفرینی



مدیران
میانی



کارشناسان
باتجربه



مدیران و رهبران
تازه کار



کارآفرینان در
مراحل اولیه



سرپرستان یا
مدیران تیم‌ها



مدیران علاقه مند
به نوآوری



مدیران ارشد

این دوره دقیقاً برای کدام قسمت از مخاطبانی که در سوال فوق انتخاب کردید مناسب است؟

- ۱- بازاریابان سنتی: آشنایی با هوش مصنوعی و ادغام آن در استراتژی های موجود
 - ۲- بازاریابان دیجیتال: ارتقای مهارت ها برای رقابت در بازار با ابزارهای هوش مصنوعی
 - ۳- رهبران سازمانی: درک روندهای نوین بازاریابی و ایجاد وفاداری مشتری با هوش مصنوعی
 - ۴- متخصصان غیر بازاریابی: ورود به حوزه اتوماسیون بازاریابی و افزایش فرصت های شغلی
 - ۵- کارآفرینان: استفاده از هوش مصنوعی برای بهبود استراتژی های بازاریابی و رشد کسب و کار
- برای کسانی که به صورت متوسط تسلط به انگلیسی ندارند مناسب نیست چرا که اسلاید ها به زبان انگلیسی است.

اهداف دوره

- ۱- ارتقای توانایی طراحی و اجرای استراتژی ها و تکنیک های **بازاریابی دیجیتال مبتنی بر هوش مصنوعی**
- ۲- بهبود مهارت در شخصی سازی تجربه مشتری با تحلیل داده های هوش مصنوعی
- ۳- توانایی تولید محتوای شبکه های اجتماعی و بهبود سئو با ابزارهای هوش مصنوعی
- ۴- مهارت در اجرای کمپین های تبلیغاتی هدفمند و تحلیل نظرات کاربران با هوش مصنوعی
- ۵- توانایی طراحی استراتژی بازاریابی یکپارچه با ابزارهای مشتری محور هوش مصنوعی
- ۶- آشنایی با چالش ها و فرصت های پیش روی هوش مصنوعی در بازاریابی دیجیتال

محتوای دوره

۴ ساعت 

سرفصل ۱

مقدمه ای بر هوش مصنوعی و نقش آن در بازاریابی دیجیتال

در این بخش ابتدا به معرفی بازاریابی دیجیتال و نقش روزافزون هوش مصنوعی در بهبود آن پرداخته می‌شود. سپس تاریخچه و روند تکامل بازاریابی دیجیتال همراه با ورود هوش مصنوعی مرور خواهد شد و با مفهوم بازاریابی دیجیتال قدرت گرفته از هوش مصنوعی آشنا می‌شویم. در پایان، تأثیر این فناوری بر صنایع مختلف و تحولاتی که در شیوه‌های بازاریابی ایجاد کرده است بررسی می‌گردد.

۴ ساعت 

سرفصل ۲

شخصی سازی در بازاریابی با هوش مصنوعی

در این بخش ابتدا به اهمیت شخصی سازی در بازاریابی و نقش آن در افزایش تعامل و رضایت مشتری پرداخته می‌شود. سپس نقش هوش مصنوعی در شخصی سازی تجربه مشتری با نمونه‌های عملی همچون تحلیل رفتار مشتری، ارائه پیشنهادات سفارشی و استفاده از چت بات ها بررسی خواهد شد. در پایان، ابزارهای تحلیل داده و شخصی سازی مانند گوگل آنالیتیکس و سیستم های توصیه گر معرفی می گردند.

The importance of Personalization in Marketing
AI and Customer Experience Personalization
The role of AI in Personalization (Practical examples: customer behavior analysis, personalized product and service recommendations, chatbots)
Data Analytics and Personalization Tools (Google Analytics, recommender)

لیست
مفاهیم کلیدی
سرفصل ۲



تاثیر هوش مصنوعی در بازاریابی محتوایی

در این بخش به نقش هوش مصنوعی در بازاریابی محتوا پرداخته می‌شود و نشان داده می‌شود که چگونه این فناوری فرآیند تولید محتوا را هوشمندانه‌تر و سریع‌تر می‌کند. سپس کاربرد هوش مصنوعی در بهینه‌سازی محتوا برای موتورهای جستجو بررسی خواهد شد. در نهایت، نقش این فناوری در بهبود سئو و ارتقای جایگاه کسب وکارها در فضای دیجیتال مورد توجه قرار می‌گیرد.

AI and Content Marketing

Content Creation with AI

Content Optimization for Search: The Role of AI in SEO

لیست

مفاهیم کلیدی

سرفصل ۳

تاثیر هوش مصنوعی در شبکه‌های اجتماعی

در این بخش به استراتژی شنود اجتماعی با استفاده از هوش مصنوعی پرداخته می‌شود و اهمیت آن در شناسایی نیازها و نظرات کاربران بررسی می‌گردد. سپس نقش هوش مصنوعی در مدیریت و بهینه‌سازی فعالیت‌ها در شبکه‌های اجتماعی توضیح داده می‌شود. در پایان، اجرای کمپین‌های تبلیغاتی مبتنی بر هوش مصنوعی و تحلیل بازخورد کاربران مورد توجه قرار خواهد گرفت.

Social Listening Strategy with AI
Using AI in Social Media
Running Advertising Campaigns with AI and
Analyzing User Feedback

لیست
مفاهیم کلیدی
سرفصل ۴

۴ ساعت 

سرفصل ۵

بازاریابی یکپارچه با هوش مصنوعی

در این بخش با استراتژی بازاریابی یکپارچه مبتنی بر هوش مصنوعی و نقش آن در ایجاد تجربه‌ای هماهنگ برای مشتری آشنا می‌شویم. همچنین ابزارهای کلیدی مورد استفاده در بازاریابی یکپارچه و مشتری‌محور معرفی می‌گردند.



Understanding Integrated Marketing Strategy
with AI
Tools for Customer-Centric Integrated Marketing

لیست
مفاهیم کلیدی
سرفصل ۵

۴ ساعت 

سرفصل ۶

چالش ها و فرصت های هوش مصنوعی در بازاریابی

در این بخش با چالش‌های اخلاقی هوش مصنوعی در بازاریابی همچون حفظ حریم خصوصی داده‌ها و سوگیری‌های الگوریتمی آشنا می‌شویم. همچنین چالش‌های فنی مانند هزینه‌ها، پیچیدگی و امنیت بررسی شده و فرصت‌های آینده و روندهای پیش‌بینی شده در بازاریابی با هوش مصنوعی مورد توجه قرار می‌گیرند.

Understanding Ethical Challenges: data privacy,
algorithmic biases
Understanding Technical Challenges: costs, com-
plexity, security
Future Opportunities: predicting future trends in
AI-driven marketing

لیست
مفاهیم کلیدی
سرفصل ۶



مراحل پذیرش و شرکت در دوره

شروع دوره

۲۶ مهر ماه ۱۴۰۴

مهلت ثبت نام

۲۲ مهر ماه ۱۴۰۴

نحوه پذیرش

۱ پیش ثبت نام

با ورود به سایت، اطلاعات فردی و رزومه خود را ارسال کنید.

۲ پذیرش

در این مرحله اطلاعات و رزومه شما بررسی می شود و نتیجه پذیرش در دوره توسط ایمیل به تمامی متقاضیان ارسال خواهد شد.

۳ ثبت نام نهایی

پذیرفته شدگان می توانند با نهایی کردن ثبت نام و پرداخت هزینه، مسیر یادگیری خود را در دوره های کوتاه مدت دانشکده مدیریت و اقتصاد آغاز کنند.

لینک پیش ثبت نام دوره



هزینه شرکت در دوره

شهریه دوره	۱۵/۰۰۰/۰۰۰ تومان
فارغ التحصیلان دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف	۱۳/۰۰۰/۰۰۰ تومان

گواهی شرکت در دوره

شرکت کنندگانی که حضور مستمر در کلاس ها داشته باشند و بتوانند نمره موفقیت (در امتحانات، تکالیف و پروژه ها) دوره را کسب کنند، گواهی موفقیت در دوره را دریافت خواهند کرد. این گواهی به دو زبان انگلیسی و فارسی توسط دانشگاه صنعتی شریف صادر خواهد شد.



جدول زمان بندی

ساعت ۱۶ الی ۲۰	شنبه ۲۶ مهر
ساعت ۱۶ الی ۲۰	شنبه ۳ آبان
ساعت ۱۶ الی ۲۰	شنبه ۱۰ آبان
ساعت ۱۶ الی ۲۰	شنبه ۱۷ آبان
ساعت ۱۶ الی ۲۰	شنبه ۲۴ آبان
ساعت ۱۶ الی ۲۰	شنبه ۱ آذر



مرکز آموزش مدیران
دانشکده مدیریت و اقتصاد
دانشگاه صنعتی شریف

محل برگزاری و نحوه ارتباط با ما

در صورت تمایل به مشاوره در مورد شرکت در دوره، فرم تماس و درخواست مشاوره را تکمیل نموده، در اسرع وقت کارشناسان دانشکده مدیریت و اقتصاد شریف با متقاضیان تماس خواهند گرفت.

دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف، خیابان آزادی، خیابان حبیب‌اللهی، نبش میدان تیموری



۰۲۱۸۲۸۰۴۰۷۱



SBS@Sharif.edu



Pedu.gsme.sharif.edu



فرم درخواست مشاوره



لینک پیش‌ثبت‌نام دوره

