

التسويق للفعاليات وبرامج الرعاية

امستردام - هولندا

07 - Sep 2026 - 11 - Sep 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



التسويق للفعاليات وبرامج الرعاية

المقدمة:

يُعد التسويق أحد أهم عوامل نجاح الفعاليات وبرامج الرعاية في بيئة الأعمال الحديثة. فالمؤسسات تنظم المؤتمرات والمعارض والفعاليات التجارية والرياضية والثقافية بهدف تعزيز علامتها التجارية، وتوسيع شبكة علاقاتها، وتحقيق أهدافها الاستراتيجية. ومع ذلك، فإن نجاح الفعاليات لا يعتمد فقط على التنظيم الجيد، بل يتطلب أيضاً استراتيجيات تسويقية فعالة وبرامج رعاية مدروسة تضمن تحقيق أعلى مستويات المشاركة والعائد على الاستثمار.

تركز دورة التسويق للفعاليات وبرامج الرعاية المقدمة من مركز جينتكس للتدريب على تزويد المشاركين بالمعارف والمهارات اللازمة لتخطيط وتسويق الفعاليات وإدارة برامج الرعاية بكفاءة عالية. كما تستعرض الدورة أفضل الممارسات العالمية في استقطاب المشاركين والرعاة، وبناء الحملات الترويجية، وإدارة العلاقات مع أصحاب المصلحة، وقياس نتائج الفعاليات.

يتعرف المشاركون على كيفية تصميم استراتيجيات تسويق متكاملة تستهدف الفئات المناسبة، واستخدام القنوات الرقمية والتقليدية لتعزيز الوصول والتفاعل، بالإضافة إلى إعداد عروض الرعاية الاحترافية وتطوير الشراكات طويلة الأمد مع الجهات الراعية. كما تتناول الدورة أساليب تفعيل الرعاية وتحقيق قيمة مضافة لكل من الجهة المنظمة والراعي والمشاركين.

ومن خلال التطبيقات العملية ودراسات الحالة الواقعية، سيتمكن المشاركون من تطوير قدراتهم في إدارة وتسويق الفعاليات وبرامج الرعاية بما يساهم في تحقيق نتائج مستدامة ونجاح أكبر للفعاليات المستقبلية.

أهداف دورة التسويق للفعاليات وبرامج الرعاية :



- فهم المفاهيم الأساسية لتسويق الفعاليات وإدارة الرعاية.
- تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة للفعاليات المختلفة.
- تحديد وتحليل الجمهور المستهدف للفعاليات.
- بناء هوية وعلامة تجارية قوية للفعاليات.
- إعداد خطط تسويق واتصال متكاملة.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي لتعزيز نجاح الفعاليات.
- تصميم باقات وعروض رعاية احترافية.
- استقطاب الرعاية المحتملين وبناء الشراكات معهم.
- إدارة العلاقات مع الرعاية وأصحاب المصلحة بكفاءة.
- تطوير برامج تفعيل الرعاية لتحقيق أعلى قيمة ممكنة.
- قياس أداء الفعاليات وبرامج الرعاية.
- تعزيز تجربة المشاركين وتحسين مستويات التفاعل.
- تطبيق أفضل الممارسات في التسويق والترويج للفعاليات.
- تقييم النتائج ووضع خطط للتحسين المستمر.

منهجية الدورة:

تعتمد الدورة على المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة، وورش العمل العملية، وتمارين التخطيط التسويقي، ومناقشات المجموعات، والتطبيقات الواقعية التي تساعد المشاركين على تطبيق المفاهيم والأدوات في بيئة العمل.



الفئات المستهدفة:

- مدراء ومنسقي الفعاليات
- مسؤولو التسويق والاتصال المؤسسي
- مدراء الرعاية والشراكات
- مدراء العلامات التجارية
- متخصصو العلاقات العامة
- مسؤولو تطوير الأعمال
- منظمو المؤتمرات والمعارض
- العاملون في المؤسسات غير الربحية
- العاملون في قطاع السياحة والضيافة
- مسؤولو إشراك أصحاب المصلحة

محتوى دورة التسويق للفعاليات وبرامج الرعاية :

اليوم الأول: أساسيات تسويق الفعاليات وإشراك الجمهور

- مفاهيم تسويق الفعاليات وأهميته
- أنواع الفعاليات وأهدافها
- التخطيط التسويقي للفعاليات



- تحديد الأهداف ومؤشرات النجاح
- بحوث السوق وتحليل الجمهور
- تقسيم الجمهور المستهدف
- فهم احتياجات المشاركين
- بناء شخصيات الجمهور المستهدف
- تحديد أصحاب المصلحة
- أساسيات بناء العلامة التجارية للفعالية
- تطوير القيمة المضافة للفعالية
- مواءمة التسويق مع الأهداف الاستراتيجية
- الاتجاهات الحديثة في تسويق الفعاليات

اليوم الثاني: استراتيجيات الترويج والتسويق الرقمي للفعاليات

- إعداد الخطة التسويقية للفعالية
- استراتيجيات الاتصال والتواصل
- التسويق التقليدي والرقمي
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- التسويق بالمحتوى
- سرد القصص التسويقية للفعاليات
- حملات البريد الإلكتروني



- تحسين محركات البحث للفعاليات
- التسويق عبر المؤثرين
- إدارة العلاقات الإعلامية
- تصميم الصفحات الترويجية
- زيادة معدلات التسجيل والمشاركة
- إدارة الميزانية التسويقية
- متابعة أداء الحملات
- تعزيز التفاعل قبل الفعالية

اليوم الثالث: تخطيط الرعاية واستقطاب الرعاية

- مقدمة في إدارة الرعاية
- فهم احتياجات الجهات الراعية
- أنواع فرص الرعاية
- تطوير استراتيجية الرعاية
- تحديد الرعاية المحتملين
- دراسة أهداف الرعاية
- تصميم باقات الرعاية
- تسعير برامج الرعاية
- إعداد مقترحات الرعاية الاحترافية



- أساليب بيع الرعاية
- مهارات التفاوض مع الرعاية
- بناء شراكات مستدامة
- الجوانب القانونية والتعاقدية
- إدارة مخاطر الرعاية
- أفضل الممارسات العالمية

اليوم الرابع: تفعيل الرعاية وإدارة العلاقات

- مفهوم تفعيل الرعاية
- تصميم تجارب مميزة للرعاة
- دمج الرعاية في أنشطة الفعالية
- إدارة التواصل مع الرعاية
- تعزيز ظهور العلامات التجارية للرعاة
- برامج الضيافة وكبار الشخصيات
- بناء علاقات طويلة الأمد
- إدارة أصحاب المصلحة
- إدارة الشركاء الإعلاميين والعارضين
- الاتصال أثناء الأزمات
- تحسين تجربة المشاركين



- قياس رضا الرعاية

- تحقيق القيمة المتوقعة للرعاية

- دراسات حالة تطبيقية

اليوم الخامس: قياس النجاح واستراتيجيات التطوير المستقبلية

- أطر قياس أداء الفعاليات

- مؤشرات الأداء الرئيسية

- تقييم أداء الرعاية

- قياس العائد على الاستثمار

- جمع وتحليل البيانات

- إدارة الاستبيانات والتغذية الراجعة

- إعداد التقارير لأصحاب المصلحة

- استراتيجيات التواصل بعد الفعالية

- استخلاص الدروس المستفادة

- بناء فرص الرعاية المستقبلية

- الابتكار والتكنولوجيا في تسويق الفعاليات

- الذكاء الاصطناعي في التسويق للفعاليات

- الاستفادة في إدارة الفعاليات

- التخطيط الاستراتيجي طويل المدى



- ورشة عمل ختامية وخطة تطبيق عملية

الختامة:

من خلال إكمال هذه الدورة بنجاح مع مركز جينتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون معرفة متقدمة بمفاهيم واستراتيجيات تسويق الفعاليات وإدارة برامج الرعاية. كما سيتمكنون من تخطيط الحملات التسويقية، واستقطاب الرعاية، وإدارة العلاقات الاستراتيجية، وقياس الأداء، وتطبيق أفضل الممارسات التي تسهم في تحقيق نجاح مستدام للفعاليات وبرامج الرعاية.