SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

إدارة الفعاليات وتسويق الرعاية

Professional Training Course

Skillslab Training Provider
Skills for Tomorrow's World

info@skillslab-training.com | +966 55 965 3447 | www.skillslab-training.com

وصف الدورة

المقدمة

أكثر بكثير من حجز المواقع وتنسيق الجوانب التجارب والتفاعل المباشر، يتطلب نجاح الفعاليات في بيئة اليوم التي تقودها تعزز السمعة القطاع العام والشركات الكبرى والمؤسسات المهنية التشغيلية. فالجهات الحكومية والوزارات ومؤسسات وتجذب الرعاة، وتحقق المؤسسية، وتدعم التواصل مع أصحاب المصلحة، وتسهم تحتاج إلى فعاليات مصممة استراتيجياً تعد دورة إدارة الفعاليات في تحقيق الأهداف التنظيمية،

يهدف إلى تزويد المشاركين بالقدرات الاستراتيجية وتسويق الرعاية برنامجاً تدريبياً مهنياً شاملاً قيمة قابلة للقياس.

توفر الدورة إطاراً عملياً الفعاليات وإدارتها والترويج لها واستقطاب الرعاة والتجارية والتشغيلية والاتصالية اللازمة لتخطيط المصلحة، ويمتد إلى إعداد الميزانيات، وتنسيق متكاملاً يبدأ من تطوير فكرة الفعالية وتحليل أصحاب وتقييم نتائجها.

كيفية تحويل والتنفيذ الميداني، وإدارة المخاطر، وتقييم النتائج الموردين، واستقطاب الرعاة، والتخطيط الترويجي، المكانة المؤسسية وتحقيق الفعاليات إلى منصات استراتيجية للتفاعل والظهور بعد انتهاء الفعالية. ويتعلم المشاركون وتقدم الدورة للقيادات وصناع القرار وبناء الشراكات وتعزيز

السمعة، الاستثمار في الفعاليات بالأهداف المؤسسية، وقيمة قيمة استراتيجية عالية تتمثل في القدرة على ربط الأثر.

أهداف أصحاب المصلحة، وعوائد الرعاية، وتعزيز

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون وتحقيق نتائج تنظيمية قابلة للقياس.

فهم الدور الاستراتيجي الدورة

- تطوير أفكار فعاليات للفعاليات في الاتصال المؤسسي والتواصل مع أصحاب قادرين على:
- إعداد خطط متكاملة تتوافق مع الأولويات المصلحة.
- تحديد أصحاب المصلحة للفعاليات من الفكرة إلى المؤسسية.
- إعداد التنفيذ.
- اختيار المواقع والموردين ميزانيات واقعية وخطط فعالة لتوزيع الرئيسيين وإدارتهم بفاعلية.
- تطوير استراتيجيات فعالة ومقدمي الخدمات وتنسيق الموارد.
- تحديد الرعاة والشركاء أعمالهم.
- إعداد للرعاية.

- دمج مزايا الرعاية ضمن تجربة عروض رعاية مقنعة وباقات ذات الاستراتيجيين المناسبين.
- تخطيط الحملات التسويقية قيمة.
- إدارة الفعالية.
- تنسيق التنفيذ الاحترافي المخاطر وخطط الطوارئ والتحديات والترويجية للفعاليات.
- قياس أداء التشغيلية.
- إعداد خطط للفعاليات في الموقع.
- محتوى عملية لتنفيذ الفعاليات وبرامج الفعالية وقيمة الرعاية.

فهم دور الدورةاليوم الأول: الإدارة الاستراتيجية الرعاية.

- استخدام الفعاليات بوصفها الفعاليات في المؤسسات للفعاليات وتطوير الفكرة
- ربط أهداف الفعالية منصات استراتيجية للاتصال الحديثة.
- فهم أنواع والتفاعل.
- تحديد بالأولويات المؤسسية.
- تطوير أفكار فعاليات قوية الغرض والنطاق والجمهور والنتائج الفعاليات وصيغها المختلفة.
- تحديد أصحاب المصلحة المتوقعة.
- فهم رحلة وذات صلة.
- وضع هياكل الرئيسيين وفهم توقعاتهم.
- تحديد الحضور وأصحاب المصلحة.
- إعداد الإطار العام الأدوار والمسؤوليات داخل فريق الحوكمة واتخاذ القرار.
- تحديد عوامل الفعالية.
- تطبيق عملي لتطوير لتخطيط الفعالية.
- اليوم النجاح الرئيسية.

تحويل الثاني: تخطيط الفعاليات والميزانية والخدمات فكرة استراتيجية لفعالية.

- إعداد الجداول الزمنية فكرة الفعالية إلى خطة تنفيذ اللوجستية وإدارة الموردين
- تطوير ميزانيات تفصيلية.
- تحديد التكاليف وخطط الأنشطة.
- إدارة الأولويات الثابتة والمتغيرة واقعية للفعاليات.
- اختيار والاحتياطية.

- تخطيط المساحات المالية وضبط التكاليف.
- إدارة إجراءات المواقع المناسبة.
- تنسيق خدمات وحركة الحضور.
- اختيار الموردين ومقدمي الضيافة والإنتاج والتقنيات والخدمات التسجيل والدخول.
- إعداد متطلبات واضحة المساندة.
- تقييم عروض الأسعار الخدمات.
- إدارة العقود للموردين.
- متابعة والمقترحات التجارية.
- ورشة عمل لإعداد خطة الجاهزية التشغيلية ومستويات الخدمة المتوقعة.
- اليوم الثالث: تنفيذ وميزانية متكاملة واللوجستية.

فهم الدور الاستراتيجي استراتيجية الرعاية وتطوير الشراكات لفعالية.

- تحديد دوافع التجارية
- التمييز بين للرعاية في الفعاليات.
- تحديد الرعاة وتوقعاتهم.
- تحديد الرعاية والإعلان التقليدي.
- مواءمة أهداف الرعاة الرعاة المحتملين والشركاء القيمة التجارية للفعالية.
- تطوير فئات وباقات الاستراتيجيين.
- إعداد عروض قيمة مقنعة مع فرص الفعالية.
- تصميم مزايا الرعاية وفرص الرعاية.
- إعداد مقترحات رعاية للرعاة.
- التواصل مع الرعاة التفعيل.
- تقديم فرص الرعاية بصورة المحتملين وبناء العلاقة احترافية.
- التفاوض على اتفاقيات معهم.
- إدارة توقعات الرعاة فعالة.
- ورشة عمل لإعداد الرعاية.
- اليوم الرابع: تسويق وتقديم مقترح متكامل والتزاماتهم.

تطوير استراتيجية متكاملة الفعاليات والترويج وإشراك للرعاية.

- تحديد الجمهور الجمهور
- صياغة رسائل واضحة المستهدف وفئات أصحاب المصلحة ذات لتسويق الفعالية.
- تخطيط الأولوية.
- اختيار وموضوعات ترويجية مؤثرة.
- دمج الجداول الزمنية للترويج.
- استخدام المحتوى لبناء الأنشطة الترويجية الرقمية قنوات الاتصال المناسبة.
- إدارة الدعوات والتقليدية.
- تطوير الوعي والتفاعل.
- تنسيق ظهور الرعاة ضمن خطط العلاقات الإعلامية والتواصل مع أصحاب المصلحة.
- تحسين تسجيل والعامة.
- تخطيط الاتصال الأنشطة الترويجية.
- متابعة أداء الحملات قبل الفعالية وأثناءها الحضور والمشاركة.
- تطبيق عملي لإعداد خطة وبعدها.
- اليوم الخامس: تنفيذ تسويق واتصال متكاملة الترويجية.

الاستعداد للمرحلة النهائية الفعالية وإدارة المخاطر والتقييم وقياس أثر للفعالية.

- إجراء مراجعات الرعاية
- إعداد من تنفيذ الفعالية.
- تنسيق فرق العمل جداول التنفيذ وخطط التحكم شاملة للجاهزية التشغيلية.
- إدارة البروتوكول بالفعالية.
- الإشراف والموردين.
- إدارة والشخصيات رفيعة المستوى.
- تحديد مخاطر الفعالية الجداول الحية والتغيرات على التسجيل وتجربة الحضور.
- تطوير خطط التشغيلية.
- إدارة اعتبارات والاضطرابات المحتملة.
- متابعة الطوارئ والاستجابة.
- تقييم الصحة والسلامة والأمن.
- قياس نتائج الفعالية وأداء رضا الحضور وملاحظات أصحاب تفعيل الرعاية وظهور الرعاة.

- إعداد تقارير ما بعد المصلحة.
- تحديد الدروس المستفادة الرعاية.
- ورشة الفعالية.
- الفئة ختامية لتقديم استراتيجية متكاملة للفعالية وفرص التحسين المستقبلية.

تم تصميم هذه الدورة للمهنيين والرعاية.

وإشراك أصحاب المصلحة والتسويق والظهور المسؤولين عن تخطيط الفعاليات والرعاية والاتصال المستهدفة

مديرو ومنسقو والشراكات

- متخصصو الاتصال المؤسسي، ومنهم:
- متخصصو الاتصال الفعاليات.
- مديرو ومتخصصو المؤسسي.
- مديرو الحكومي.
- متخصصو تطوير التسويق.
- متخصصو العلاقات الرعاية.
- منظمو المؤتمرات الشراكات.
- فرق المراسم العامة.
- مديرو العلامة والمعارض.
- متخصصو التواصل مع أصحاب والبروتوكول.
- مديرو تطوير المؤسسية.
- فرق المشاركة المصلحة.
- المساعدون التنفيذيون الأعمال.
- المديرون والقيادات المشاركون في تنظيم الفعاليات المجتمعية.
- متطلبات المسؤولون عن الاستثمار في الفعاليات الكبرى.

لا تتطلب الدورة خلفية تقنية متقدمة. وأدائها.

من لها، أو مقترحات رعاية قائمة، أو ميزانيات فعاليات، ويُفضل أن يحضر المشاركون أمثلة من فعاليات مخطط الدورة

وتساعد المعرفة الأساسية أو تحديات مرتبطة بالموردين، أو فرص شراكة حالية

وورش أصحاب المصلحة أو العلاقات العامة أو تنسيق بالفعاليات أو الاتصال أو التسويق أو التواصل مع مؤسساتهم.

منهجية المشروعات على تعزيز الاستفادة من التمارين

تعتمد الدورة على منهجية تفاعلية العمل التطبيقية.

وتشمل وتطبيقية تربط مفاهيم إدارة الفعاليات الاستراتيجية التدريب

عروضاً مهنية بالتنفيذ الواقعي والجوانب التجارية.

- أمثلة واقعية منهجية التدريب:
- تمارين لتطوير أفكار من الفعاليات وبرامج ومناقشات استراتيجية.
- أنشطة لرسم أصحاب الرعاية.
- ورش عمل لإعداد الميزانيات الفعاليات.
- محاكاة لإدارة المصلحة.
- تطوير باقات وتخطيط الموارد.
- إعداد مقترحات الموردين.
- تمارين للتفاوض مع الرعاية.
- تخطيط تسويق الرعاية.
- تمارين لإدارة المخاطر الرعاة.
- دراسات حالة الفعاليات.
- أنشطة جماعية لحل والطوارئ.
- عروض ختامية لخطط تطبيقية.
- يطبق المشكلات.

بما يضمن اكتساب أدوات عملية وأطر تخطيط المشاركون مفاهيم الدورة باستمرار على سيناريوهات الفعاليات والرعاية.

مخرجات وأساليب تجارية ومنهجيات تنفيذ يمكن استخدامها واقعية،

عند إتمام الدورة بنجاح، سيكون مباشرة داخل مؤسساتهم.

تطوير أفكار التعلم

- إعداد خطط شاملة فعاليات تتوافق مع الأهداف المشاركون قادرين على:
- بناء ميزانيات الاستراتيجية.
- تنسيق المواقع لإدارة الفعاليات.

- إدارة وجداول زمنية واقعية.
- تطوير والموردين ومقدمي الخدمات.
- تحديد أصحاب المصلحة بفاعلية.
- إعداد باقات رعاية الرعاة والشركاء الاستراتيجيين استراتيجيات منظمة للرعاية.
- إعداد مقترحات رعاية المناسبين.
- التفاوض على ترتيبات جاذبة.
- تطوير خطط متكاملة لتسويق مقنعة.
- تعزيز مشاركة الجمهور الرعاية.
- إدارة تنفيذ الفعاليات.
- قياس وأصحاب المصلحة.
- إعداد خرائط طريق عملية أداء الفعاليات وقيمة الفعالية والمخاطر التشغيلية.
- ملف الرعاية.

يقدم الدورة خبير معتمد دولياً يتمتع لتحسين الفعاليات المستقبلية.

يمتلك المدرب المدرب

واستراتيجية الفعاليات، والتواصل خبرة متقدمة في إدارة الفعاليات، وتسويق الرعاية، بخبرة عملية واستشارية واسعة.

التدريب بين الرؤية الموردين، وتخطيط المخاطر، وقياس مع أصحاب المصلحة، والترويج للفعاليات، وإدارة وتطوير الشراكات،

ويجمع أسلوب

العام والتطبيقات الواقعية ومنهجيات التنفيذ المناسبة الاستراتيجية على مستوى القيادات والأدوات العملية الأداء.

للجهات الحكومية والوزارات ومؤسسات القطاع

والشركات الكبرى والقيادات التنفيذية.

تواصل معنا

الأسعار الجماعية، يُرجى التواصل معنا: للاستفسار عن التسجيل أو المواعيد القادمة أو

الموقع الإلكتروني www.skillslab-training.com

البريد الإلكتروني info@skillslab-training.com

واتساب +966 559 653 447

Generated by Skillslab Training

info@skillslab-training.com | واتساب: +966 559 653 447

www.skillslab-training.com