MERCURY

الرعايات في التسويق

29 مارس – 2 أبريل 2027

ميلانو (إيطاليا)

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الرعايات في التسويق

المرجع: 120509_99341 **التاريخ:** 29 مارس – 2 أبريل 2027 **المكان:** ميلانو (إيطاليا) **الرسوم:** Euro 6200

المقدمة:

توفر الرعاية التجارية وسيلة رائعة لتوسيع نطاق تفوقك التنافسي من خلال تحسين صورة شركتك وهيبتها ومصداقيتها من خلال دعم الأحداث التي تجدها جذابة ومهمة، في السنوات الأخيرة أصبحت رعاية الشركات أسرع أنواع التسويق نموًا، ويمكن أن يعود جزء من هذا النمو إلى تزايد عدد الشركات الصغيرة أو متوسطة الحجم المعنية؛ إذ إنّ في السابق فقط الشركات الكبيرة كان بوسعها أن تتحمل تكاليف الرعاية، بينما الآن الشركات الصغيرة تمكنت من رعاية كل شيء من الأحداث الرياضية إلى المعارض والمهرجانات وغيرها كطريقة فعالة لتعزيز رؤيتها في المجتمع. وتساعد الرعاية شركتك في تحسين صورتها العامة بتكاليف زهيدة نسبيًا، ولكن بغض النظر عن حجم الشركة، يروّج الخبراء في هذا المجال لمجموعة واسعة من الفوائد التي يمكنك اكتسابها من خلال الرعاية التجارية، فبالإضافة لتحسين صورة شركتك، فإنك ستصبح قادرًا على تطوير علاقات أوثق وأفضل مع العملاء الحاليين والمحتملين، كما تساعدك على عرض المنتجات والخدمات الخاصة بشركتك. هؤلاء الخبراء توصلوا إلى أنّ الرعاية استراتيجية جيدة التخطيط قادرة على تعزيز مبيعات الشركة القصيرة والطويلة الأجل، ويمكن أن تكون رعاية الأحداث خصوصًا فعالة كأداة تسويقية، لأنها تمكنك من الوصول إلى مجموعة واسعة من الناس مثل؛ صانعي القرار في الشركات والجهات الحكومية والعملاء، وقد يكون هذا مفيدًا بشكل خاص بالنسبة للشركات المشاركة في التجارة الدولية؛ لأن الرعاية التجارية تتجاوز الحواجز الثقافية واللغوية.

الفئات المستهدفة:

- موظفي قسم التسويق والعلاقات العامة والاتصالات التسويقية والمبيعات.
- الأخصائيين في إدارة العمليات.
- مدراء التسويق في الشركات والأعمال التجارية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة في جميع القطاعات.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- فهم الرعاية التجارية.
- إدراك مميزات الرعاية.
- معرفة نظريات أصحاب الرأي.
- فهم خصائص الرعاية التسويقية في المجتمع الرقمي.
- فهم عقود الرعاية.

الكفاءات المستهدفة:

- الرعاية التجارية.
- الرعاية التجارية مفتاحك لتسويق ناجح.
- أهم 7 تحديات لتسويق الرعاية.
- التسويق المتكامل.
- نظريات أصحاب الرأي.
- أهمية الرعاية التسويقية في المجتمع الرقمي.
- خصائص الرعاية التسويقية في المجتمع الرقمي.
- رعاية المؤثرين.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، أنواع الرعاية :

- الرعاية التجارية
- أهمية الرعاية
- لماذا تعتبر الرعاية من أنجح الوسائل التسويقية؟

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية، الرعاية التجارية مفتاحك لتسويق ناجح:

- مميزات الرعاية
- أهم 7 تحديات لتسويق الرعاية
- عقود الرعاية

الوحدة الثالثة، التسويق المتكامل:

- التسويق المتكامل
- نظريات أصحاب الرأي
- التسويق المجتمعي

الوحدة الرابعة، خصائص الرعاية التسويقية في المجتمع الرقمي:

- أهمية الرعاية التسويقية في المجتمع الرقمي
- خصائص الرعاية التسويقية في المجتمع الرقمي
- حالات عملية

الوحدة الخامسة، المؤثرين في وسائل التواصل الاجتماعي:

- المؤثرين في وسائل التواصل الاجتماعي
- رعاية المؤثرين
- حالات عملية