Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Sector Name

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

Document Type

Generated by Boostlab

Click Here To Visit Course

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Course Introduction

يركز هذا البرنامج التدريبي على تمكين المشاركين من فهم استراتيجيات ربط العلامات التجارية مع الكيانات الرياضية والجماهير، وبناء حملات رعاية مؤثرة، مستمرة، وذات عائد قابل للقياس.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Target Audience

- ✓ مسؤولو التسويق في الأندية والمؤسسات الرياضية.
- ✓ مدراء الرعاية والعلاقات التجارية في القطاع الرياضي.
- ✓ مسؤولو التسويق في الشركات التي تسعى لرعاية أندية، لاعبين، أو بطولات أو تدير حملات ترويجية رياضية.
- ✓ مختصو العلاقات العامة والإعلام الرياضي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Learning Objectives

✓ فهم أُسس التسويق الرياضي وعلاقته ببناء العلامات التجارية.
✓ اختيار الشركاء والرعاة الرياضيين المناسبين.
✓ تصميم حملات دعائية ضمن بيئة رياضية عالية العاطفة.
✓ بناء اتفاقيات رعاية تضمن التأثير والعائد.
✓ استخدام الفعاليات والبطولات كمنصات تسويقية فعالة.
✓ تحليل تأثير التسويق الرياضي على الجمهور المستهدف.
✓ إدارة الحقوق الإعلامية والبصرية المرتبطة بالرعاية الرياضية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Course Outline

✓ DAY 01

مدخل إلى التسويق الرياضي الحديث

- ✓ تطور التسويق الرياضي عالمياً ومحلياً.
- ✓ الفرق بين تسويق المنتج وتسويق الحدث الرياضي.
- ✓ عناصر المنظومة الرياضية: الأندية – البطولات – الجماهير – الرعاة.
- ✓ الأثر النفسي والاجتماعي للرياضة على ولاء الجماهير.
- ✓ لماذا تسعى العلامات التجارية للظهور في المشهد الرياضي؟
- ✓ تطبيق عملي: مقارنة حملتين رياضيتين لعلامتين تجاريتين عالميتين.

الجمهور الرياضي كسوق مستهدف

- ✓ الخصائص النفسية والسلوكية للجمهور الرياضي.
- ✓ تقسيم الجمهور حسب النوع، الرياضة، الفريق، التفاعل.
- ✓ تحليل بيانات المشجعين وتحديد شرائح القيمة العالية.
- ✓ العاطفة كمحفز شراء أقوى من العقل.
- ✓ تطبيق عملي: إعداد شخصية "مشجع" واستخدامها في الحملة التسويقية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Course Outline

✓ Day 02

استراتيجيات رعاية العلامة التجارية في القطاع الرياضي

- ✓ أنواع الرعاية.
- ✓ ما الذي تبحث عنه العلامة التجارية من الرعاية؟
- ✓ نماذج بناء القيمة للرعاة.
- ✓ آليات اختيار الكيان الرياضي المناسب للرعاية.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم إطار تقييم لشراكة رعاية رياضية محتملة.

استراتيجيات تصميم حملات تسويق رياضية موجهة

- ✓ التخطيط لحملة متكاملة (قبل – أثناء – بعد الحدث).
- ✓ أدوات القصة الرياضية في بناء الحملة.
- ✓ الدمج بين اللاعب، الجمهور، والشعار التجاري.
- ✓ الربط بين الحملة والرؤية المجتمعية.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Course Outline

✓ Day 03

الفعاليات الرياضية كمنصات تسويقية

- ✓ إدارة تجربة الجمهور داخل الفعالية.
- ✓ أدوات التفاعل المباشر.
- ✓ العلامات التجارية في الملاعب والشاشات والمحتوى المباشر.
- ✓ الشراكات مع المؤثرين الرياضيين في الموقع.
- ✓ تطبيق عملي: رسم خطة تفاعل للعلامة التجارية في بطولة.

الحقوق التجارية والإعلامية للرعاية الرياضية

- ✓ فهم حقوق الاستخدام.
- ✓ حدود استخدام الشعار والصور ومقاطع الفيديو.
- ✓ الترخيص الرسمي من الأندية والاتحادات.
- ✓ التعامل مع حقوق البث والرؤية المشتركة.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Course Outline

✓ Day 04

التسويق الرقمي الرياضي

- ✓ القنوات الرقمية للجمهور الرياضي.
- ✓ استراتيجيات التفاعل قبل وبعد المباريات.
- ✓ إنتاج المحتوى الرياضي المناسب.
- ✓ استخدام الهاشتاجات والمناسبات العالمية الرياضية.
- ✓ تطبيق عملي: إنشاء خطة محتوى رقمية لعلامة ترعى بطولة.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Course Outline

✓ Day 05

قياس أثر الرعاية الرياضية على العلامة التجارية

- ✓ مؤشرات الأداء الخاصة بالتسويق الرياضي.
- ✓ أدوات القياس: تقارير المتابعة، الاستطلاعات، منصات التحليل.
- ✓ تحليل العائد المباشر وغير المباشر من الرعاية.
- ✓ تتبع الأداء بالمقارنة مع الأهداف الأولية.
- ✓ دراسة حالات.
- ✓ تطبيق عملي: إعداد تقرير تقييم لرعاية تجريبية.
- ✓ المشروع النهائي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

التسويق الرياضي ورعاية العلامة التجارية

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Oct. 10, 2027	Oct. 14, 2027	5 days	4250.00 $	KSA , Dammam
Dec. 28, 2026	Jan. 1, 2027	5 days	4950.00 $	Netherlands , Amsterdam
Jan. 18, 2027	Jan. 22, 2027	5 days	4950.00 $	Singapore , Singapore
June 28, 2027	July 2, 2027	5 days	4250.00 $	UAE , Dubai

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

info@boostuae.com info@boostorg.com