



ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

أساسيات التسويق الرياضي

فكرة الدورة

يشهد القطاع الرياضي تطوراً واضحاً في أساليب جذب الجمهور، وبناء الشراكات، وتعزيز قيمة الفعاليات والمنتجات الرياضية. ولم يعد التسويق الرياضي مقتصرًا على الإعلان أو الترويج، بل أصبح وظيفة إدارية تدعم الاستدامة المالية، وتوسيع قاعدة المستفيدين، وتحسين العلاقة مع الجماهير والرعاة.

يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على تقديم أساسيات التسويق الرياضي بأسلوب مبسط وعملي، من خلال التعرف على مفاهيم السوق الرياضي، والجمهور المستهدف، والرعاية، والهوية التسويقية، وقنوات التواصل الحديثة. كما يساعد المشاركين على فهم كيفية تصميم مبادرات تسويقية مناسبة للفعاليات والأندية والمنشآت الرياضية.

يمنح البرنامج المشاركين قاعدة مهنية واضحة للتعامل مع التسويق الرياضي كأداة لتحسين الحضور المؤسسي، وزيادة التفاعل، ودعم القرارات التسويقية اليومية بطريقة منظمة وقابلة للتطبيق.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- فهم المفاهيم الأساسية للتسويق الرياضي.
- تحليل الجمهور المستهدف في البيئة الرياضية.
- تمييز أدوات الترويج والرعاية الرياضية.
- تصميم أفكار تسويقية قابلة للتطبيق.
- دعم التواصل التسويقي مع الجماهير.
- تقييم المبادرات التسويقية البسيطة.

منهجية الدورة

- عروض تفاعلية مبسطة حول مفاهيم التسويق الرياضي.
- تمارين تطبيقية على تحليل الجمهور وبناء الرسائل.
- دراسات حالة من بيئات رياضية متنوعة.
- نقاشات جماعية حول الرعاية والترويج الرياضي.
- نماذج عمل تساعد على تصميم مبادرات تسويقية.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز فاعلية الحضور التسويقي للمؤسسة الرياضية من خلال:

- تحسين استهداف الجماهير والمستفيدين.
- رفع جودة المبادرات التسويقية الرياضية.
- دعم فرص الرعاية والشراكات.
- تعزيز صورة المؤسسة الرياضية.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على بناء قاعدة عملية في التسويق الرياضي من خلال:

- فهم عناصر المزيج التسويقي الرياضي.
- قراءة احتياجات الجمهور الرياضي.
- اقتراح أنشطة ترويجية مناسبة.
- التواصل المهني مع الشركاء.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين الجدد أو المرشحين للعمل في مجالات الإدارة والتسويق داخل المؤسسات الرياضية. كما يفيد الموظفين الذين يحتاجون إلى فهم أساسيات التسويق الرياضي وتطبيقاته اليومية.

- موظفو الإدارات الرياضية المبتدئون.
- العاملون في التسويق والعلاقات العامة الرياضية.
- منسقو الفعاليات والأنشطة الرياضية.
- مشرفو الأندية والمنشآت الرياضية.
- المهتمون بتطوير مهارات التسويق الرياضي.

اليوم الأول: مدخل إلى التسويق الرياضي

- مفهوم التسويق الرياضي وأهميته المؤسسية.
- خصائص السوق الرياضي ومكوناته الرئيسية.
- الفرق بين التسويق العام والتسويق الرياضي.
- أدوار الجمهور والرعاة والشركاء في التسويق.
- القيمة التسويقية للفعاليات والفرق الرياضية.

اليوم الثاني: الجمهور الرياضي وتحليل الاحتياجات

- تحديد شرائح الجمهور الرياضي المستهدف.
- فهم دوافع الحضور والمشاركة والمتابعة.
- جمع المعلومات التسويقية بطرق مبسطة.
- تحليل تجربة الجمهور في الفعاليات الرياضية.
- تحويل الاحتياجات إلى فرص تسويقية عملية.

اليوم الثالث: أدوات الترويج والرعاية الرياضية

- عناصر المزيج التسويقي في الرياضة.
- الترويج للفعاليات والبرامج الرياضية.
- أساسيات الرعاية الرياضية وبناء العروض.
- استخدام المحتوى الرقمي في التواصل التسويقي.
- تنسيق الرسائل التسويقية عبر القنوات المختلفة.

اليوم الرابع: بناء المبادرات والحملات الرياضية

- تحديد أهداف المبادرة التسويقية الرياضية.
- صياغة الرسائل التسويقية للجمهور المستهدف.
- اختيار القنوات المناسبة للتنفيذ.

- توزيع الأدوار والموارد في المبادرات.
- إدارة التواصل مع الشركاء والرعاة.

اليوم الخامس: التقييم والتحسين في التسويق الرياضي

- مؤشرات قياس الأداء التسويقي البسيطة.
- تحليل نتائج الحملات والأنشطة الرياضية.
- قياس رضا الجمهور والمستفيدين.
- مراجعة نقاط القوة وفرص التحسين.
- إعداد خطة تسويقية أولية قابلة للتطبيق.

course_daily_schedule

يتمد البرنامج على 5 أيام تدريبية، بواقع 4 ساعات يومياً. يبدأ كل يوم بعرض المفاهيم الرئيسية المرتبطة بموضوع اليوم، ثم ينتقل إلى المناقشة والتطبيق العملي. ويتضمن الجدول اليومي تمارين قصيرة، وحالات تدريبية، ومراجعة ختامية تربط ما تم تعلمه بواقع العمل الرياضي.

course_assessment

يعتمد تقييم المشاركين على التفاعل أثناء الجلسات، والمشاركة في التمارين العملية، وتحليل الحالات التدريبية، إضافة إلى تطبيق ختامي مبسط في نهاية البرنامج. يحصل المشاركون الذين يستكملون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة إتمام أو حضور صادرة من AINFCT.

course_key_competencies

- التسويق الرياضي الأساسي.
- تحليل الجمهور الرياضي.
- الترويج والرعاية الرياضية.
- التواصل التسويقي.
- تصميم المبادرات التسويقية.
- قياس الأداء التسويقي.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر
201152466358+
info@ainfct.com
ainfct.com
رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد
training@ainfct.com
ainfct.com