



الدورة التدريبية: إدارة الفعاليات السياحية

الثقافية لتنمية الجهات السياحية

والمهرجانات

Ref: #TOU3914





مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

الثقافية وتخلق محركات قوية لتنمية الوجهات السياحية، فهي لا تجذب تعتبر الفعاليات السياحية والمهرجانات الثقافية التي تهدف إلى تزويد Center قيمة اقتصادية واجتماعية. يقدم BIG BEN Training الزوار فحسب، بل تعزز أيضاً الهوية تركز الدورة على الفعاليات بنجاح، بدءاً من مرحلة التخطيط المشاركين بالأدوات والمهارات اللازمة لإدارة هذه الدورة المتخصصة مع التطرق إلى أهمية دراسات كيفية تصميم فعاليات مبتكرة تتناسب مع هوية الوجهة الاستراتيجية وحتى التقييم النهائي. كما التسويق والترويج الفعالة للفعاليات، وكيفية بناء الجدوى والتحليل المالي. سنتعمق في استراتيجيات وتوقعات الجمهور، في كتابه Special Events ، تستعد الدورة إلغامها من الأفكار التي طرحها شراكات استراتيجية مع مختلف الأطراف المعنية. المخاطر في صناعة الفعاليات. إنها رحلة معرفية والذي يشدد على أهمية التخطيط الشامل وإدارة الأكاديمي Joe Goldblatt الساحة العالمية. حية ومؤثرة، والمساهمة في تعزيز مكانة وجهاتهم شاملة تمكن المشاركين من تحويل الأفكار إلى فعاليات السياحية على

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:



- مدراء ومنظمو الفعاليات في القطاعين العام والخاص.
- الموظفون في الهيئات السياحية والثقافية.
- المتخصصون في التسويق والعلاقات العامة.
- مدراء المراكز الثقافية والمتاحف.
- رواد الأعمال في صناعة الفعاليات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- والثقافة. الهيئات الحكومية وما في حكمها المسؤولة عن السياحة
- شركات تنظيم المؤتمرات والمعارض.
- شركات إدارة الوجهات السياحية.
- المؤسسات الإعلامية وشركات الإنتاج الفني.
- سلاسل الفنادق والمنتجعات.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارات الفعاليات والمناسبات.
- أقسام التسويق والاتصال.
- إدارات العلاقات العامة.
- أقسام تطوير المنتج السياحي.
- إدارات التشغيل والعمليات.



أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- الألف إلى الياء، تصميم وتخطيط فعاليات سياحية وثقافية مبتكرة من
- بدقة. تحليل الجدوى الاقتصادية للفعاليات ووضع الميزانيات
- الجمهور المستهدف. تطوير استراتيجيات تسويقية وترويجية فعالة لجذب
- للفعالية بمهنية. إدارة العمليات اللوجستية والموارد البشرية
- والخاصة. بناء وإدارة شراكات استراتيجية مع الجهات الحكومية
- الفعالية. التعامل مع المخاطر والأزمات المحتملة خلال
- (ROI). قياس أثر الفعاليات وتقييم العائد على الاستثمار

منهجية الدورة التدريبية:



النظرية وتشاركية تضمن أن يكتسب المشاركون خبرة عملية يعتمد BIG BEN Training Center على منهجية تطبيقية من تنظيم الفعاليات. يقوم الأساسية، تليها ورش عمل جماعية مكثفة يتم فيها حقيقية. تبدأ كل وحدة بتوضيح المفاهيم وضع الميزانية، وتحديد الجمهور، وتطوير الخطة المشاركون بتصميم خطط لفعاليات افتراضية، بما في محاكاة مراحل مختلفة تتضمن المنهجية ناجحة، مما يمكن المشاركين من استخلاص الدروس التسويقية. يتم تحليل دراسات حالة لفعاليات عالمية ذلك مع تقديم تغذية راجعة من جلسات عصف ذهني لإيجاد حلول مبتكرة للتحديات التي وتطبيقها على مشاريعهم الخاصة. كما المتدربون من الدورة بمهارات عملية قوية، المدرب المتخصص. هذه المنهجية التفاعلية تضمن أن تواجه منظمي الفعاليات، تؤهلهم لقيادة مشاريع فعاليات ناجحة ومؤثرة. يخرج

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

السياحية الوحدة الأولى: التخطيط الاستراتيجي للفعاليات

- مفهوم الفعالية السياحية ودورها في التنمية.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية للفعالية.
- تحليل الجمهور المستهدف وتحديد توقعاته.
- تصميم فكرة الفعالية وهوية العلامة التجارية.
- وضع دراسة جدوى اقتصادية واجتماعية.
- تخطيط الميزانية وتأمين التمويل.
- بناء فريق عمل الفعالية وتوزيع الأدوار.



الوحدة الثانية: الإدارة اللوجستية والتشغيلية

- اختيار الموقع وتحديد التجهيزات الفنية.
- إدارة الموردين والتعاقد معهم.
- التخطيط الأمني وإدارة الطوارئ.
- إدارة تدفق الحضور وتنظيم الدخول.
- توفير خدمات الضيافة والإقامة.
- التعامل مع التراخيص والتصاريح الحكومية.
- تخطيط وإدارة جدول الفعالية الزمني.

الوحدة الثالثة: التسويق والترويج الفعال للفعاليات

- تطوير خطة تسويقية متكاملة.
- استخدام قنوات التسويق الرقمي والمحتوى.
- إدارة العلاقات الإعلامية.
- بناء شراكات رعاية استراتيجية.
- التسويق عبر المؤثرين والمنصات الاجتماعية.
- قياس فعالية الحملات التسويقية.
- أهمية بناء هوية بصرية قوية للفعالية.

الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر والأزمات والشراكات



- تحديد المخاطر المحتملة للفعالية.
- وضع خطط لإدارة الأزمات والطوارئ.
- بناء علاقات مع الشركاء وأصحاب المصلحة.
- التفاوض على العقود والاتفاقيات.
- أهمية التواصل الداخلي والخارجي.
- إدارة التغيير والتكيف مع الظروف الطارئة.
- تقييم أداء الشركاء والموردين.

الوحدة الخامسة: التقييم والتحسين المستمر للفعاليات

- جمع البيانات والتقييم بعد انتهاء الفعالية.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI).
- استخدام التغذية الراجعة من الجمهور.
- كتابة تقارير الأداء النهائية.
- الدروس المستفادة والتحسين للمناسبات القادمة.
- التوجهات المستقبلية في صناعة الفعاليات.
- بناء قاعدة بيانات للحضور والمشاركين.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي



سؤال للتأمل:

للزوار الدوليين؟ مجرد احتفالات إلى محركات اقتصادية مستدامة وجاذبة كيف يمكن للمهرجانات الثقافية المحلية أن تتحول من

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

التخطيط الاستراتيجي لإدارة الفعاليات، حيث لا نركز فقط على الجوانب تتميز هذه الدورة بتقديمها نهجاً شاملاً ومتكاملاً هوية واضحة وقيمة حقيقية، مما يجعلها والتسويق. نحن نقدم رؤى عميقة حول كيفية بناء اللوجستية، بل نغوص في طلب دراسات تحويل الفعاليات إلى أدوات لتنمية الوجهة السياحية، أكثر من مجرد حدث عابر. تركز الدورة على كيفية فعاليات لها من إدارة الميزانيات حالة واقعية وورش عمل عملية، يتعلم المشاركون كيفية وكيفية قياس هذا الأثر بشكل ملموس. من خلال من المعرفة النظرية والتطبيق العملي المحدودة إلى التعامل مع الأزمات غير المتوقعة. هذا التعامل مع التحديات الحقيقية، ناجحة ومؤثرة. يضمن أن يكون المتدرب جاهزاً لقيادة مشاريع فعاليات المزيح الفريد