

محاضرة جامعية التسويق والتواصل في مجال الرياضة

مُعتمد من قِبَل: الدوري الاميركي للمحترفين (NBA)





الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية التسويق والتواصل في مجال الرياضة

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techitute.com/ae/physiotherapy/postgraduate-certificate/sports-marketing-communication

الفهرس

01

المقدمة

صفحة 4

02

الأهداف

صفحة 8

03

هكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

صفحة 12

04

الهكل والمحتوى

صفحة 16

05

المنهجية

صفحة 20

06

المؤهل العلمى

صفحة 28

المقدمة

يعد التواصل الفعال أمرًا ضروريًا لمدير المركز الرياضي، خاصة إذا أخذ في الاعتبار الحجم الكبير من المعلومات التي يتم تداولها يوميًا في العالم، ونشر عدد لا يحصى من المقالات ومقاطع الفيديو المرتبطة بهذا القطاع. ولإعداد الطلاب لمواجهة هذه المواقف، تم تصميم برنامج يركز على التسويق والتواصل، مما سيسمح لهم بتطوير مهارات التواصل للمحترفين، وفهم كيفية تنفيذ خطة التسويق و Branding وجميع الجوانب المتعلقة بهذا القطاع.



حسّن مهاراتك في التواصل في الرياضة، مع برنامج
يركز على تحسين مهاراتك"



تحتوي هذه المحاضرة الجامعية في التسويق والتواصل في مجال الرياضة على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدثاً في السوق. أبرز صفات التدريب هي:

- ♦ تطوير العديد من الحالات العملية التي يقدمها متخصصون في التسويق والتواصل في الرياضة
- ♦ يجمع المحتوى الرسومي والتخطيطي والعملية البارز الذي تم تصميمه به والمعلومات الأساسية للممارسة المهنية
- ♦ التمارين التي يمكنك من خلالها إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ♦ نظام التعلم التفاعلي القائم على الخوارزميات لاتخاذ القرار
- ♦ تركيزها الخاص على المنهجيات المبتكرة في التدريبات الشخصية
- ♦ كل هذا سيتم استكماله بدروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات للمناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

لقد تطور التسويق على مدار سنوات عديدة ليصبح ركيزة مهمة في جميع الأعمال تقريباً، حتى في المجال الرياضي. تساعد استراتيجيات التواصل في إبراز الفريق الرياضي والتعامل مع المواقف المختلفة من خلال نشر الأخبار والمقالات ومقاطع الفيديو المرتبطة بالقطاع. ومن هذا المنطلق، يجب على مدير المركز الرياضي أن يعرف الاستراتيجيات المناسبة لتنفيذ استراتيجية تسويق ورعاية إعلانية جيدة.

ولهذا السبب، تم تطوير برنامج يركز على تعريف الطلاب بالتسويق والتواصل في الرياضة. بهذه الطريقة، فإن المحترف الذي يريد أن يكون مسؤولاً عن مؤسسة رياضية سوف يفهم تمامًا أسس التواصل الرياضي وكيف جعل التسويق من الممكن إدارة استراتيجيات أفضل للعلامة التجارية Branding وتطوير العلامة التجارية.

يتوفر كل المحتوى بطريقة تدريس عبر الإنترنت 100% توفر للطلاب سهولة التعامل معه بشكل مريح، أينما ومتى يريد. ستحتاج فقط إلى جهاز متصل بالإنترنت لبدء حياتك المهنية خطوة أخرى إلى الأمام. طريقة تتماشى مع الوقت الحالي مع جميع الضمانات لوضع المهندس في قطاع مطلوب بشدة.



ارتق بحياتك المهنية إلى مستوى آخر وكن مديراً رياضياً يعرف اللوائح القانونية للمركز الرئيسي".

يحتوي على برنامج أكاديمي يركز على تحسين مهارات التواصل لديك كمدير لمركز رياضي.

قم بتحسين استراتيجيات علامتك التجارية وتطوير علامتك التجارية من خلال برنامج عبر الإنترنت 100%.

طوّر نفسك بشكل احترافي باستخدام برنامج عبر الإنترنت بنسبة 100% سيمنحك الفرصة للتعلم بطريقة عملية وديناميكية"



يتضمن البرنامج في أعضاء هيئة تدريسه محترفين من القطاع يسهمون بخبرتهم في هذا التدريب، بالإضافة إلى خبراء معترف بهم من المؤسسات المرجعية والجامعات المرموقة.

سيتيح محتواها متعدد الوسائط، الذي صيغ بأحدث التقنيات التعليمية، للمهني التعلم السياقي والموقعي، وهي بيئة محاكاة ستوفر تدريبًا مغمورًا مصممًا للتدريب على المواقف الواقعية.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على حل المشكلات، والذي يجب على المهني من خلاله محاولة حل مواقف الممارسة المهنية المختلفة التي تنشأ على مدار العام الدراسي. للقيام بذلك، سيتم مساعدته بنظام فيديو تفاعلي مبتكر من صنع خبراء مشهورين.



الأهداف

إن ضمان مهارات التواصل لمديري الرياضة المستقبليين هو الهدف الرئيسي لهذه المحاضرة الجامعية، والتي تم تصميمها لتلبية احتياجات الخريجين المستقبليين. وبناءً على ذلك، سيتعلم الطالب كافة التفاصيل الضرورية ليصبح مديرًا رياضيًا ناجحًا، ويفهم في نفس الوقت كيفية عمل خطة التسويق والتواصل الرياضي. وبالتالي، يتم ضمان التميز الأكاديمي، وهو أمر ضروري لتلبية الملف المهني المطلوب في هذا النوع من الكيانات على المستوى الدولي.



شارك في برنامج يركز على تحقيق أهدافك المهنية
من خلال إنشاء خطة تسويقية ممتازة"



الأهداف العامة



- توفير المعرفة حول البيئة والسوق الرياضي
- تدريب المهنيين المؤهلين للعمل في صناعة الرياضة
- كيفية أن تصبح مديرًا رياضيًا ناجحًا
- تدريب المدربين والقادة والمدربين المستقبليين للكليات الرياضية
- التعرف على السوق الوطنية والدولية، مع الخبرات العملية للمهنيين الذين هم جزء من أعضاء هيئة التدريس
- إدراك أن الرياضة قطاع اقتصادي وتجاري يختلف عن أي قطاع آخر، له خصائصه وخصائصه



ستصبح هذه المحاضرة الجامعية أفضل
فرصة لفهم الرعاية الرياضية كمدير
لمؤسسة رياضية"



الأهداف المحددة



- التعرف على النظام البيئي الرياضي الوطني والدولي
- فهم الجهات الفاعلة المختلفة التي تشكل جزءاً من الرياضة على الصعيدين الدولي والوطني
- فهم علاقات العمل الموجودة في عالم الرياضة
- التعرف على الإستراتيجية في الرياضة
- الحصول على المعرفة حول التسويق الرياضي وإنشاء وتطوير خطة التسويق
- فهم أهمية التواصل في الرياضة
- التعرف على خطوات ومراحل تحقيق حدث رياضي
- فهم الأشكال الجديدة للأعمال الرياضية، فضلاً عن التقنيات الأكثر ابتكاراً
- إبداء الاهتمام بالابتكار والاتجاهات الجديدة في الإدارة الرياضية
- تعزيز المهارات القيادية داخل الكيان الرياضي وتعلم كيفية إدارة الأشخاص في هذا القطاع بشكل صحيح



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

سيوفر أعضاء هيئة التدريس الذين تم جمعهم لتطوير دورة التسويق والتواصل في الرياضة بالجامعة لخريجي المستقبل فرصة الحصول على أفضل تعليم في هذا القطاع من العمل. ولهذا السبب، يضم هذا البرنامج فريقاً مؤهلاً تأهيلاً عالياً وذو خبرة واسعة في هذا القطاع، والذي سيقدم أفضل الأدوات للطلاب، في تطوير قدراته خلال المحاضرة الجامعية. وبهذه الطريقة، يتمتع الطالب بالضمانات التي يطلبها للتخصص على المستوى الدولي في قطاع مزدهر من شأنه أن يقوده إلى النجاح المهني.

سيوفر لك فريق تعليمي ممتاز كل معرفته وخبرته
لتدريبك في مجال التسويق والتواصلات"



أ. Bellver Alonso, Reyes

- ♦ محامية رياضية وشريكة مؤسسة في Bellver Sports - Legal Boutique
- ♦ مؤسسة ورئيسة منصة Leadership Woman Football
- ♦ شريكة مؤسسة ورئيسة جمعية مدريد للقانون الرياضي
- ♦ منسقة الرابطة الدولية WISLaw - Women in Sports Law, في إسبانيا
- ♦ عضوة مؤسسة في الجمعية الإسبانية للجودة الأخلاقية في الرياضة
- ♦ بكالوريوس في القانون مع تخصص في الاتحاد الأوروبي من جامعة CEU San Pablo
- ♦ ماجستير في العلاقات الدولية من جامعة CEU San Pablo في مدريد
- ♦ ماجستير في فرائب الأعمال من المعهد الكاثوليكي لإدارة الأعمال والإدارة ICADE
- ♦ ماجستير في قانون الرياضة من جامعة Lleida
- ♦ جائزة ميكي روكي Miki Roqué "السلام من خلال الرياضة" لعملها الجماعي وتدريبها وتحسين قطاع الرياضة، ولا سيما في قضايا نوع الجنسين والدفاع عن المرأة في الرياضة
- ♦ معتمدة من قبل FIFA من خلال برنامج FIFA لتنمية القيادات النسائية (Female Leadership Development Programme)
- ♦ مدرجة في القائمة الدولية المرموقة Who's Who Legal (WWL: Sports & Entertainment)، كأحد المحامين المرجعيين في مجال قانون الرياضة



الأساتذة

أ. Díaz Marí, Montse

- ◆ مستشارة قانونية في DíazMari
- ◆ محامية في شركة Samsung Electronics Iberia
- ◆ ماجستير في أسواق الرياضة والترفيه والصناعة من قبل معهد سينالوا للرياضة ISDE
- ◆ درجة الماجستير الرسمية في القانون الرياضي من المعهد الوطني للتربية البدنية في كاتالونيا INEFC
- ◆ ماجستير في القانون وقانون الأعمال التجارية في جامعة San Pablo CEU
- ◆ ماجستير في قانون الرياضة من جامعة San Pablo CEU

أ. Esperidião Hasenclever, Mônica

- ◆ كبيرة مسؤولي التسويق ومديرة أكاديمية الاتحاد اللوثرى العالمي LWF
- ◆ المؤسسة والرئيسة التنفيذية في Women Experience Sports
- ◆ المديرة التنفيذية في LVN Sport
- ◆ رئيسة التسويق والرعاية الرياضية في Telefónica Vivo
- ◆ بكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة Presbiteriana Mackenzie de Sao Paulo، البرازيل
- ◆ دراسات عليا في الإدارة الرياضية، جامعة Anhembi Morumbi de Sao Paulo، البرازيل
- ◆ ماجستير في التسويق الرياضي من كلية جامعة ريبال مدريد التابعة للجامعة الأوروبية



الهيكل والمحتوى

من الممكن فهم كيفية عمل التسويق والتواصل في الرياضة إذا كان لديك برنامج ذو بنية ديناميكية وتعليمية ومحدثة لتلبية سلسلة من المتطلبات على مستوى العمل. ستتعرف الطالبة مع كل حصة على أسس خطة التسويق والتواصلات في عالم الرياضة مع مراعاة التخصصات في التخصصات النسائية. بهذه الطريقة، ستكون متأكدًا من حصولك على كل المعرفة التي ستسمح لخبرتي المستقبل بالعمل بنجاح في بيئة عملهم.



طوّر مهاراتك كمدير وافهم الاتجاهات
الجديدة في التسويق الرقمي"



الوحدة 1. التسويق والتواصل فى مجال الرياضة

1.1 مقدمة فى التسويق الرياضي

2.1 خطة التسويق

3.1 العلامة التجارية وتطوير العلامة التجارية

4.1 الرعاية الرياضية

5.1 Ambush Marketing

6.1 التواصل فى الرياضة

7.1 التسويق الرقمي والرياضة

8.1 التخصص فى الرياضة النسائية

9.1 التسويق الرياضي ومجالات أخرى

10.1 اتجاهات التسويق الرياضي

ستكون هذه فرصة ممتازة لتكون في طليعة
أحدث التطورات في مجال التسويق كمدير"



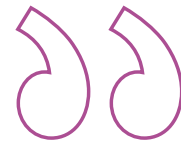
المنهجية

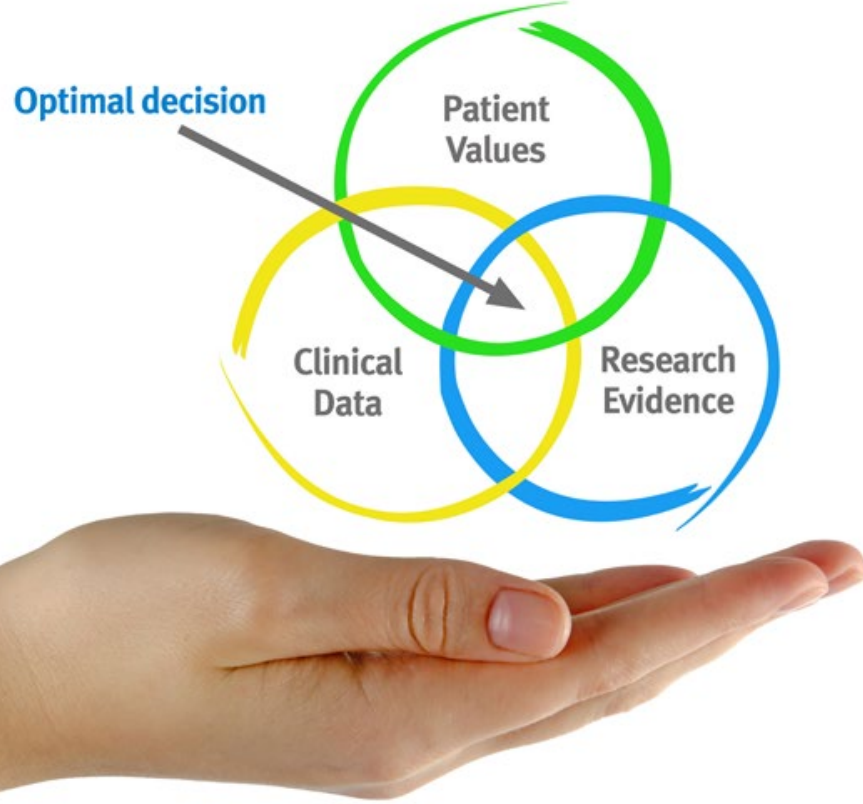
يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **Relearning** أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



اكتشف منهجية *Relearning* (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ“





في جامعة TECH نستخدم منهج دراسة الحالة

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ خلال البرنامج، سيواجه الطلاب العديد من الحالات السريرية المحاكية بناءً على مرضى حقيقيين وسيتم عليهم فيها التحقيق ووضع الفرضيات وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية المنهج، حيث يتعلم أخصائيي العلاج الطبيعي أو أخصائي الحركة بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة مع مرور الوقت.

مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم.

وفقاً للدكتور Gérvas، فإن الحالة السريرية هي العرض المشروح لمريض، أو مجموعة من المرضى، والتي تصبح «حالة»، أي مثالاً أو نموذجاً يوضح بعض العناصر السريرية المميزة، إما بسبب قوتها التعليمية، أو بسبب تفردتها أو ندرتها. لذا فمن الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكيف الحقيقية في الممارسة المهنية في مجال العلاج الطبيعي.



هل تعلم أن هذا المنهج تم تطويره عام 1912 في جامعة هارفارد للطلاب دارسي القانون؟ وكان يتمثل منهج دراسة الحالة في تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم لكي يقوموا باتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. وفي عام 1924 تم تأسيسها كمنهج تدريس قياسي في جامعة هارفارد"

تُبرر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. أخصائيّ العلاج الطبيعيّ وأخصائيّ الحركة الذين يتبعون هذا المنهج لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم، ولكن أيضاً تنمية قدراتهم العقلية من خلال التمارين التي تقيم المواقف الحقيقية وتقوم بتطبيق المعرفة المكتسبة.

2. يركز المنهج التعلم بقوة على المهارات العملية التي تسمح لأخصائيّ العلاج الطبيعيّ ولأخصائيّ الحركة بالاندماج بشكل أفضل في العالم الحقيقي.

3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم، وذلك بفضل منهج المواقف التي نشأت من الواقع.

4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستثمر حافزاً مهماً للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة في الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الانترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الانترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.



سوف يتعلم أخصائيي العلاج الطبيعي وأخصائيي الحركة من خلال الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير هذه المحاكاة من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.

في طليعة المناهج التربوية في العالم، تمكنت منهجية إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العام للمهنيين، الذين أكملوا دراساتهم، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في البلدان الناطقة بالإسبانية (جامعة كولومبيا).

من خلال هذه المنهجية، قمنا بتدريب أكثر من 65000 أخصائي علاج طبيعي وأخصائي حركة بنجاح غير مسبوق، في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن عبء التدريب اليدوي والعملي. تم تطوير منهجيتنا التربوية في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تدريبيك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فننساها ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي.

النتيجة الإجمالية التي حصل عليها نظامنا للتعلم هي 8.01، وفقاً لأعلى المعايير الدولية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديداً من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محدداً وملموساً حقاً.

ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

أحدث تقنيات وإجراءات العلاج الطبيعي المعروضة في الفيديوهات



تقدم TECH للطلاب أحدث التقنيات وأحدث التطورات التعليمية والتقنيات الرائدة في الوقت الراهن في مجال العلاج الطبيعي والحركة. كل هذا، بصيغة المتحدث، بأقصى درجات الصرامة، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في استيعاب وفهم الطالب. وأفضل ما في الأمر أنه يمكنك مشاهدتها عدة مرات كما تريد.

ملخصات تفاعلية

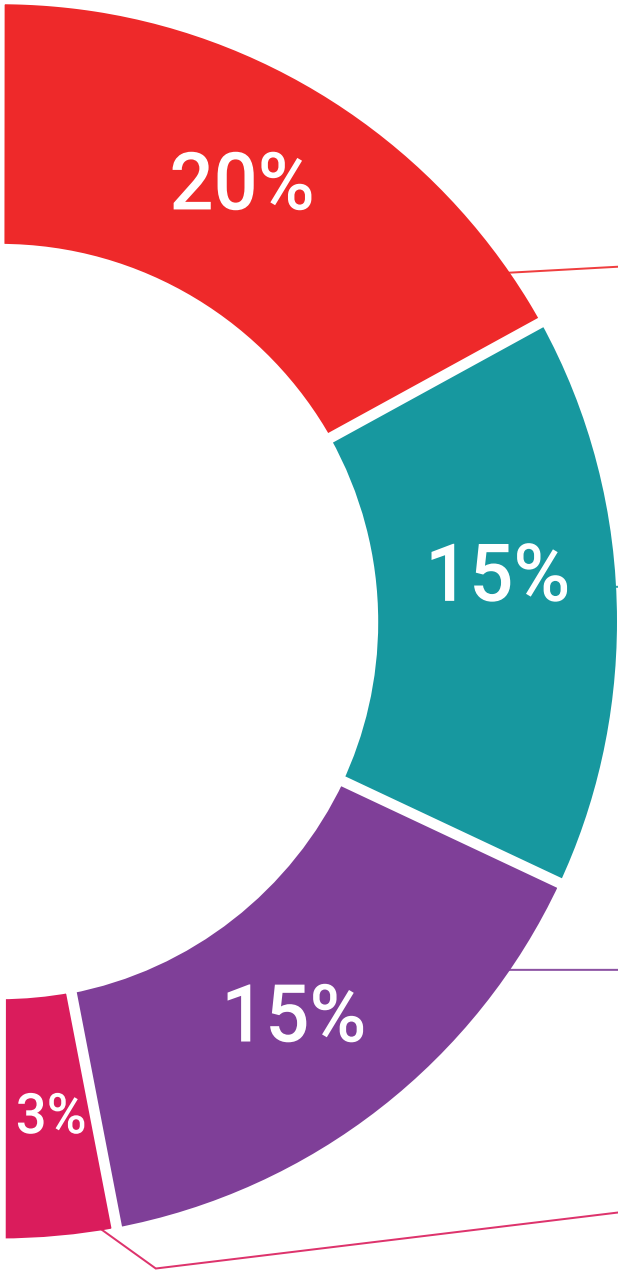


يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية.. من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.





تحليل الحالات التي تم إعدادها من قبل الخبراء وإرشاد منهم

يجب أن يكون التعلم الفعال بالضرورة سياقياً. لذلك، تقدم TECH تطوير حالات واقعية يقوم فيها الخبير بإرشاد الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم.



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه.



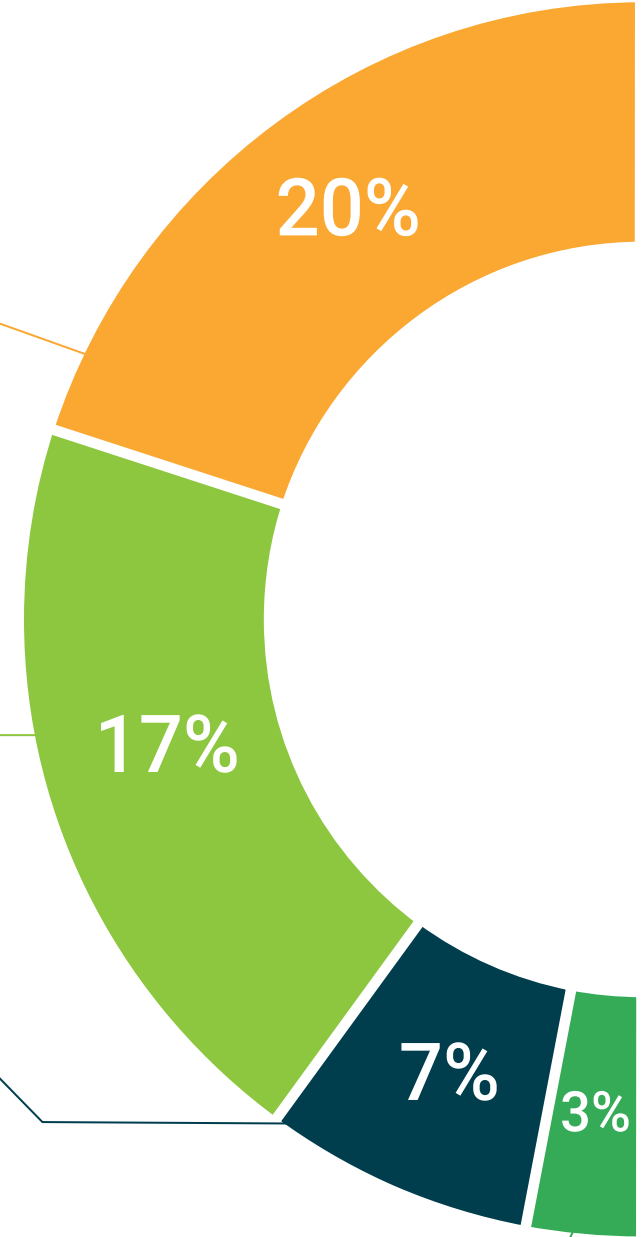
المحاضرات الرئيسية

هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم. إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.



إرشادات توجيهية سريعة للعمل

تقدم جامعة TECH المحتويات الأكثر صلة بالمحاضرة الجامعية في شكل أوراق عمل أو إرشادات توجيهية سريعة للعمل. إنها طريقة موجزة وعملية وفعالة لمساعدة الطلاب على التقدم في تعلمهم.



المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في الطب النووي بالإصدار الفوتوني المفرد التدريب الأكثر دقة وتحديثاً بالإضافة إلى الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على شهادتك الجامعية
دون الحاجة إلى سفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



هذه محاضرة جامعية في التسويق والتواصل في مجال الرياضة على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدائثة في السوق. بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل محاضرة جامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في برنامج المحاضرة الجامعية وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في التسويق والتواصل في مجال الرياضة

اطريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أسابيع



الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية

التسويق والتواصل في مجال الرياضة

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

محاضرة جامعية التسويق والتواصل في مجال الرياضة

مُعتمد من قِبَل: الدوري الاميركي للمحترفين (NBA)



tech الجامعة
التكنولوجية

