

**النشرة الفنية للبرنامج التحضيري**  
**شهادة الإحترافية في إدارة الفعاليات والمعارض**  
**Certified in Exhibition Management (CEM)**

(5) أيام، (20) ساعة  
يبدأ بتاريخ 10/5/2026م  
تدريب صفي

## بطاقة معلومات البرنامج:

<p>مدة التدريب : (5) أيام، (20) ساعة</p> <p>مكان الانعقاد : الرياض-السعودية</p> <p>تاريخ الانعقاد : 2026/05/10 الى 2026/05/14</p> <p>توقيت التدريب : يحدد قبل أسبوع من بدء التدريب</p> <p>شهادة التدريب : شهادة صادرة من مجموعة الجهود المشتركة (الجهود)، نسبة الحضور لا تقل عن (90%)</p> <p>لغة التدريب : اللغة العربية مع بعض المصطلحات الفنية باللغة الإنجليزية</p>	<p><b>أساليب التدريب :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- مناقشات وعصف ذهني ومحاكاة نماذج عمل.</li> <li>- اقامة مجموعات عمل وسيناريوهات من الواقع.</li> <li>- جلسات حوارية مع متخصصين في نفس المجال.</li> <li>- نماذج محاكاة لسيناريوهات إدارة المعارض، وأدوات تقييم ذاتي.</li> </ul>
<p>قياس القيمة المضافة :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- عقد تقييم قبلي Pre: لقياس مستوى المشاركين قبل التدريب.</li> <li>- عقد تقييم بعدي Post: لقياس مستوى المشاركين بعد التدريب.</li> </ul> <p><b>قياس القيمة المعرفية المضافة (KVA) = التقييم البعدي - التقييم القبلي</b></p>	<p><b>القيمة المضافة :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- مدراء الفعاليات والمعارض.</li> <li>- مديرو العلاقات مع العارضين والشركاء والرعاة.</li> <li>- مديرو المشاريع في المؤسسات والشركات المنظمة.</li> <li>- مسؤولو العمليات والخدمات اللوجستية في تنظيم الفعاليات.</li> <li>- المستشارون والمخططون الاستراتيجيون في صناعة الفعاليات.</li> <li>- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة في مجال تنظيم الفعاليات.</li> <li>- محترفو التسويق والمبيعات في قطاع المعارض والفعاليات.</li> </ul>
<p>الرابطة الدولية للمعارض والفعاليات IAEE :</p> <p>تُعد الرابطة الدولية للمعارض والفعاليات (International Association of Exhibitions and Events - IAEE) الهيئة العالمية الرائدة في مجال تطوير صناعة المعارض والفعاليات، حيث تأسست عام 1928 وتضم في عضويتها أكثر من 11,000 محترف من مختلف أنحاء العالم (<a href="http://www.iaee.com">www.iaee.com</a>) وتقدم الرابطة برامج تعليمية وتطوير مهني متقدمة تهدف إلى رفع المعايير المهنية في القطاع، وتتميز بشهادتها العالمية "المحترف المعتمد في إدارة المعارض (Certified in Exhibition Management - CEM) التي أطلقت عام 1975 وتُعتبر العلامة المميزة للإنجاز المهني المتميز في هذه الصناعة وتعمل الـ IAEE على توفير موارد تعليمية مبتكرة، وشبكات تواصل مهنية، ومبادرات دعمية لصناعة الفعاليات، مع التركيز على الاستدامة والابتكار والتقنيات الحديثة التي تشكل مستقبل القطاع، كما تتعاون الرابطة مع مجلس صناعة الفعاليات (Events Industry Council) لتقديم شهادات متخصصة في الفعاليات المستدامة، مما يعزز من مكانتها كمرجع معياري عالمي</p>	<p><b>الفئة المستهدفة :</b></p>

## ملخص الشهادة الاحترافية CEM:

تمثل شهادة المحترف المعتمد في إدارة المعارض (CEM) المعيار الذهبي العالمي للتميز المهني في صناعة الفعاليات والمعارض، حيث صُممت خصيصاً لرفع مستوى الكفاءات والممارسات المهنية في هذا القطاع الدينامي والمتطور باستمرار، وتُمنح هذه الشهادة المرموقة من قبل الرابطة الدولية للمعارض والفعاليات (IAEE) التي تتمتع بخبرة تزيد عن تسعة عقود في تطوير صناعة المعارض على المستوى العالمي، إن الحصول على هذه الشهادة لا يعكس فقط إتقان حاملها للمفاهيم النظرية المتقدمة في إدارة المعارض، بل يثبت أيضاً التزامه بمعايير الجودة العالية والأخلاقيات المهنية، وقدرته على تطبيق أفضل الممارسات العالمية في بيئات عمل متنوعة ومعقدة، مما يعزز من مصداقيته المهنية ويفتح أمامه آفاقاً واسعة للتقدم الوظيفي والقيادي في مؤسساته، ويساهم في رفع كفاءة وجودة الفعاليات التي يديرها أو يشارك في تنظيمها، ويعزز من ثقة أصحاب المصلحة والعملاء في قدراته الاحترافية على تحقيق أهدافهم الاستراتيجية والتشغيلية في سوق تنافسي يتسم بالتغير السريع.

إن قيمة شهادة CEM تتجاوز الاعتراف المهني الفردي لتشمل تأثيراً مؤسسياً إيجابياً، حيث تساهم في بناء ثقافة تنظيمية قائمة على التخطيط الاستراتيجي المدروس، والتنفيذ الدقيق، والتقييم الموضوعي للفعاليات والمعارض، مما ينعكس على تحسين عوائد الاستثمار، وتعزيز تجربة المشاركين والعارضين، وبناء سمعة مؤسسية قوية في السوق، كما أن المنهج الدراسي الشامل والمرن للبرنامج يمكن المشاركين من تخصيص مساهمهم التعليمي وفقاً لاحتياجاتهم المهنية وأهداف مؤسساتهم، مع التركيز على الجوانب التطبيقية والعملية التي تضمن نقل المعرفة مباشرة إلى بيئة العمل، مما يجعل هذه الشهادة استثماراً استراتيجياً ذا عائد مرتفع للمحترفين والمؤسسات على حدٍ سواء، ويساهم في تطوير صناعة الفعاليات ككل من خلال رفع مستوى الكفاءات البشرية وتبني معايير عالمية موحدة للجودة والاحترافية في إدارة المعارض والفعاليات بمختلف أحجامها وأنواعها.

## ملخص البرنامج التحضيري للشهادة

يُصمم البرنامج التحضيري المكثف للشهادة الاحترافية في إدارة الفعاليات والمعارض على مدار خمسة أيام تدريبية حضورية تفاعلية، بهدف تهيئة المشاركين بشكل شامل لاجتياز متطلبات برنامج CEM بنجاح، حيث يبدأ البرنامج ببناء الأساس المعرفي حول مفاهيم صناعة المعارض الحديثة وأطر الحوكمة المهنية، ثم ينتقل تدريجياً إلى استكشاف المقررات الأساسية التسعة التي تشكل نواة الشهادة، مع التركيز على المهارات التطبيقية في التخطيط الاستراتيجي، وإدارة التسويق والمبيعات، والعمليات التشغيلية، وإدارة الميزانيات، ويتميز المنهج التدريبي بالدمج بين المحاضرات التأسيسية المقدمة من مدربين معتمدين يحملون شهادة CEM، وورش العمل الجماعية التي تحاكي سيناريوهات واقعية، ودراسات الحالة لشركات ومعارض ناجحة عالمياً، مما يضمن خروج المشاركين بفهم عميق للمعايير المهنية المطلوبة وقدرة عملية على تطبيقها في بيئات عملهم، مع توفير المواد الدراسية المرجعية بما فيها كتاب "فن تنظيم المعارض (The Art of the Show) الذي يمثل المرجع المعرفي للبرنامج. [www.iaee.com](http://www.iaee.com)

وفي النصف الثاني من البرنامج التحضيري، يتم التركيز على الجوانب التطبيقية المتقدمة مثل تطوير مخططات القاعات، وإدارة خدمات المقاولين، وتقييم المخاطر وإدارة الأزمات، واستراتيجيات الاستدامة في الفعاليات، حيث يتم استخدام تمارين محاكاة تفاعلية وأدوات تقييم ذاتي لقياس جاهزية المشاركين للامتحانات الرسمية، كما يتضمن البرنامج جلسات إرشادية حول استراتيجيات النجاح في الامتحانات، وإدارة الوقت خلال فترة الإعداد الثلاثية، وبناء خطة تطوير مهني شخصي، وينتهي البرنامج بعرض مشاريع تطبيقية فردية يقوم فيها المشاركون بتحليل حالة معرض حقيقي وتقديم توصيات إدارية مبنية على معايير برنامج CEM، مع توفير حزمة موارد شاملة تشمل نماذج امتحانات تجريبية، وقوائم مراجعة للمفاهيم الأساسية، وأدلة إرشادية للتسجيل في البرنامج الرسمي، مما يضمن أن يغادر كل مشارك البرنامج التحضيري بمستوى عالٍ من الثقة والجاهزية لخوض رحلة الحصول على الشهادة الاحترافية، وبناء شبكة علاقات مهنية داعمة مع زملائه والمدرسين المعتمدين.

## الجدارات المستهدفة :

- جدارة إدارة المعارض والفعاليات التجارية.
- جدارة تقييم المخاطر وإدارة الأزمات وضمان استدامة الفعاليات.
- جدارة إدارة العمليات التشغيلية والخدمات اللوجستية للمعارض.
- جدارة قياس أداء الفعاليات وتحليل العائد على الاستثمار (ROI)
- جدارة التخطيط المالي وإدارة الميزانيات والعقود في مشاريع الفعاليات.
- جدارة التواصل المهني وبناء العلاقات مع أصحاب المصلحة والعارضين.
- جدارة تخطيط وتنفيذ وإدارة المعارض وفق أفضل الممارسات العالمية.
- جدارة التحليل السوقي وتطوير استراتيجيات التسويق والمبيعات للفعاليات.
- الجدارة الاستراتيجية في تخطيط وإدارة المعارض والفعاليات وفق معايير عالمية.
- جدارة القيادة وإدارة الفرق المتعددة التخصصات في بيئات الفعاليات الديناميكية.

## أهداف التدريب:

### يهدف البرنامج التدريبي الى أن يكون المشاركين في نهاية البرنامج ملمين بما يلي:

- إتقان أدوات وممارسات التسويق والمبيعات المتخصصة في قطاع المعارض.
- بناء مهارات تقييم المخاطر، وإدارة الأزمات، وتطبيق مبادئ الاستدامة في الفعاليات.
- تعزيز القدرة على إدارة العمليات التشغيلية المعقدة والخدمات اللوجستية للفعاليات.
- تأهيل المشاركين لاجتياز امتحانات برنامج CEM بنجاح والحصول على الشهادة الاحترافية.
- تطوير الكفاءات المالية في إعداد الميزانيات، وإدارة العقود، وقياس العائد على الاستثمار.
- تمكين المشاركين من فهم الهيكل المهني والمعايير العالمية لصناعة المعارض والفعاليات.
- تطوير مهارات التخطيط الاستراتيجي وتصميم تجارب فعالة تلبى احتياجات جميع أصحاب المصلحة.

## محاو التدريب:

### المحور الأول: أساسيات صناعة المعارض والتخطيط الاستراتيجي

- مفهوم المعارض والفعاليات: التعريفات، الأنواع، والأهمية الاقتصادية.
- دورة حياة الفعالية: من الفكرة إلى التقييم الختامي.
- التحليل الاستراتيجي للسوق: تحديد الجمهور المستهدف والمنافسين.

- تطوير الرؤية والرسالة والأهداف الاستراتيجية للفعالية.
- مبادئ تصميم تجربة المشارك. (Attendee Experience Design)
- دمج مبادئ التنوع والمساواة والشمول (DEI) في تخطيط الفعاليات.
- تطوير مسودة خطة استراتيجية لفعالية نموذجية.

### المحور الثاني: التسويق والمبيعات وإدارة العلاقات مع المعارضين

- عناصر خطة التسويق المتكاملة للفعاليات: المنتج، السعر، المكان، الترويج.
- استراتيجيات التسعير للحضور والمشاركة والإعلان في المعارض.
- قنوات التسويق الرقمية والتقليدية للوصول للجمهور المستهدف.
- دورة مبيعات المعارض: من التوليد إلى الإغلاق والمتابعة.
- تطوير عروض الشراكة والرعاية ذات القيمة المضافة.
- إدارة علاقات المعارضين: فهم الاحتياجات، حل المشكلات، وقياس الرضا.
- تصميم حملة تسويقية وعرض رعاية لفعالية محددة.

### المحور الثالث: العمليات التشغيلية وإدارة الخدمات اللوجستية

- هيكل فريق إدارة الفعالية: الأدوار، المسؤوليات، وآليات التنسيق.
- تطوير جداول زمنية مفصلة لمشروع الفعالية. (Project Timeline)
- إدارة اختيار الموقع والمرافق: معايير التقييم وعملية RFP.
- تطوير مخططات القاعات: تدفق الحركة، توزيع المساحات، والسلامة.
- إدارة خدمات المقاولين: الاختيار، التعاقد، والتنسيق الميداني.
- تخطيط وإدارة السكن والتسجيل: السياسات، الأنظمة، والتقنيات.
- تطوير خطة عمليات تشغيلية لفعالية متعددة الأيام.

### المحور الرابع: الإدارة المالية والمخاطر والاستدامة

- هيكلية الميزانية للفعاليات: مصادر الإيرادات وفئات المصروفات.
- مبادئ المحاسبة الأساسية وإعداد القوائم المالية المبسطة للفعاليات.
- إدارة العقود مع الموردين والمرافق: البنود الأساسية وحماية المصالح.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) للفعاليات والشراكات.
- إطار إدارة المخاطر: التحديد، التقييم، والتخفيف الاستباقي.
- تطوير خطط إدارة الأزمات والاستجابة للطوارئ.
- مبادئ الاستدامة في الفعاليات: تقليل الأثر البيئي وتحقيق الأثر الاجتماعي.

### المحور الخامس: الامتياز المهني والجاهزية للشهادة والقيادة

- هيكل برنامج CEM: المقررات، الامتحانات، وآليات التقييم.
- استراتيجيات المذاكرة الفعالة وإدارة الوقت للإعداد للامتحانات.
- تقنيات حل أسئلة الامتحانات متعددة الخيارات وإدارة الضغط.
- أخلاقيات المهنة ومدونة السلوك لمحترفي المعارض المعتمدين.
- مهارات القيادة وإدارة الفرق في بيئات الفعاليات عالية الضغط.
- التطوير المهني المستمر: متطلبات التجديد وفرص التقدم في المسار المهني.
- عرض المشاريع التطبيقية وتقييم الجاهزية للبرنامج الرسمي.

## إنتهت النشرة الفنية،