

تسويق الفرص الاستثمارية

أهداف الدورة:

تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتحديد وترويج الفرص الاستثمارية.
فهم سلوك المستثمرين واحتياجاتهم
تطوير عروض استثمارية جاذبة.
بناء استراتيجية تسويقية فعالة لجذب الاستثمارات محليةً ودوليةً.

اليوم الأول: مدخل إلى تسويق الفرص الاستثمارية

المحاور:

تعريف التسويق الاستثماري وأهميته في جذب رأس المال
الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق الاستثماري
أنواع الفرص الاستثمارية (صناعية، سياحية، زراعية، تقنية...)
خصائص المستثمرين المحليين والدوليين
تحليل البيئة الاستثمارية(SWOT – PESTEL)

اليوم الثاني: تحديد وتطوير الفرص الاستثمارية

المحاور:



AL MAWRED TRAINING INSTITUTE

مراحل توليد الفرص الاستثمارية

دراسات الجدوى كمصدر لفرص

تقييم الجدوى الاقتصادية والمالية للسوق المستهدف

بناء القيمة المضافة لفرصة الاستثمارية

قصص نجاح لفرص استثمارية محلية وعالمية

اليوم الثالث: تصميم عرض الفرصة الاستثمارية

المحاور:

عناصر العرض الاستثماري الجاذب (Investment Pitch Deck)

صياغة القيمة المضافة والعائد المتوقع

العرض المالي - العوائد، التكاليف، فترة الاسترداد

أساليب العرض الجاذبة (Visuals – Infographics – Pitch)

نماذج عالمية للعروض الاستثمارية الناجحة

اليوم الرابع: استراتيجيات الترويج الاستثماري

المحاور:

قنوات التسويق والترويج (ال الرقمية - المؤتمرات - الزيارات المباشرة)

التسويق الإلكتروني لفرص الاستثمارية (موقع - منصات - محتوى)

الترويج عبر السفارات والمكاتب التجارية

اليوم الخامس: جذب المستثمرين وإقناعهم 

المحاور:

فهم دوافع المستثمر وأنماط اتخاذ القرار

مهارات التفاوض مع المستثمرين

معالجة اعترافات المستثمرين

التهيئة القانونية والتنظيمية لجذب الاستثمار

مراجعة شاملة، دراسة حالة واقعية + تقييم نهائي