



المؤتمر العربي الثامن للمحاماة شراكات وتكتلات



3:2 فبراير 2024 فندق فيرمونت القاهرة

فرص الرعاية



info@iamaeg.net
+20 102 610 4000



المؤتمر العربي للمحاماة

منتدى مهني سنوي بدأ في 2017 يدعى إليه المحامين والمستشارين القانونيين للتباحث والتشاور في شئون وشجون مهنة المحاماة ومناقشة المستجدات القانونية والاطلاع على أبرز ما جاء فيها، لتحقيق موقع ريادي متميز، تنظمه من الأكاديمية الدولية للوساطة والتحكيم (IAMA) بمشاركة نقابات وجمعيات المحامين العربية والجهات ذات الاهتمام المشترك.

لماذا

ترعى كبرى شركات المحاماة المؤتمرات؟

يظهر في المؤتمرات العديد من الجهات القائمة عليها، فنجد الجهة المنظمة للمؤتمر والجهات المشاركة في المؤتمر، وايضاً الجهات الراعية لها، وهنا يثور التساؤل عن الأسباب التي تدفع قيادات ومطوري أعمال الجهات الراعية للإقدام على هذه الخطوة، والفوائد التي تعود عليها من تلك الراعية، نذكر منها التالي





صناعة هوية وسمعة مهنية مميزة.

الهوية هي مجموعة من العناصر المرئية للعلامة المهنية مثل اللون، التصميم والشعار والتي تحدد وتميز العلامة في أذهان العملاء، والهوية تعزز الجهود الترويجية وتثمر عوائد قيّمة ويساهم المؤتمر في صناعة هوية وسمعة مهنية مميزة للشركات والمكاتب الراحية، من خلال الخطة الترويجية الموضوعة والتي تركز على قاعدة بيانات تتجاوز 50 ألف محام عربي، وحملات دعائية وإعلامية، وعبر منصات التواصل الاجتماعي



كما يُضمن للرعاة وضع شعارهم وبيانات الاتصال داخل المادة العلمية التي توزع على المشاركين، بما يُسهم في استمرارية وصول علامتك المهنية الى المشاركين لمدة أطول، بالإضافة الى ظهور شعار الرعاية على منشورات IAMA بمنصات التواصل الاجتماعي



استثمار فرص التعاون مع مكاتب المحاماة.

التعاون بين المحامين أمر حتمي وضرورة يقتضيها الواقع العملي؛ حيث يوجد عدة أسباب تفتح الباب للتعاون، منها اختلاف الموقع الجغرافي، أو اختلاف

التخصص القانوني، أو انخفاض تكلفة التشغيل، أو وجود

تعارض مصالح يمنع من قبول بعض الأعمال القانونية

ورعاية المؤتمر تجعل الشركات والمكاتب الراحية

للمؤتمر محل اهتمام ورغبة لدى المشاركين في

الاستفادة من خدماته، وفتح قناة للتواصل

والتعاون



زيادة القدرة التنافسية مع شركات المحاماة المختلفة

مع الزيادة المتوقعة في طلبات التعاون مع الشركات
والمكاتب الراحية للمؤتمر، يكون هناك تنوع في
فرصالتعاون المتاحة لاختيار أفضلها وأنسبها، بما يعزز
قدرة الشركات

والمكاتب الراحية في المنافسة مع المكاتب الأخرى؛
حيث يكون لديها الإمكانيات المادية والبشرية في
خدمة عملائها على نطاق دولي واسع
كما يفتح المؤتمر أسواقاً جديدةً لخدمات الرعاية من
خارج البلاد، من خلال ترشيحهم من المكاتب المشاركة



الظهور الاعلامي المميز

عبر الصحف والتلفاز ومواقع التواصل الاجتماعي

يحظى المؤتمر باهتمام إعلامي وصحفي قوي؛ نظرًا للمشاركة ممثلي نقابات وجمعيات

المحاميين العربية والشخصيات العربية الهامة،

بالإضافة إلى الحضور العربي الكبير



بناء شبكة من العلاقات المهنية في الداخل والخارج.

كما يتيح المؤتمر للراعي تسيق اجتماعات عمل
للتواصل المباشر مع العملاء المحتملين،
لمناقشة موضوعات التعاون



جزء من المسؤولية الاجتماعية (CSR)

رعاية المؤتمر تعتبر دعم لمهنة المحاماة والفاعليات التي تعمل على النهوض بها، وتسمح للراعي بدعم شباب المحامين في حضور مثل هذه الفاعليات، كجزء من المسؤولية تجاه المجتمع القانوني وعموم المحامين في الوطن العربي الكبير

الراعي الرئيس (فرصة واحدة)

قيمة الاستثمار: 20 ألف دولار أمريكي.



1. (٢) طاولة عرض للراعي بموقع مميز مع طباعة بانر خاص يوضح الخدمات والبيانات الاتصال.
2. وضع اسم وشعار الراعي الرئيسي بشكل بارز ومميز على الآتي:
 - اللوحة الرئيسية (backdrop) داخل قاعة الفعالية.
 - اللوحة الرئيسية (pop up) خارج قاعة الفعالية.
 - داخل المواد العلمية.
 - بطاقات الدخول الخاصة بالمشاركين في الفعالية.
 - كافة المواد الترويجية الإعلانية التي توزع على كافة المشاركين.
 - الصفحة الرئيسية للموقع الإلكتروني للفعالية مع ربطه مباشرة بموقع الراعي الرئيسي.
3. مشاركة مجانية في الفعالية وورشنة العمل لعدد (١٢) شخص من منسوبي الراعي الرئيسي أو ضيوفه.
4. يخصص للراعي ٣ مقاعد VIP
5. تسهيلات في حجز الفندق بأسعار مخفضة.
6. استشارات لتعظيم الفائدة من الرعاية.

1. المشاركة في الجلسة الافتتاحية مع ممثلي الجهات المشاركة.
2. وضع علم الراعي بالحجم الكبير خلف منصة المتحدثين.
3. حصول الراعي الرئيسي على درع تكريمي بشعار الفعالية ومنظميه في الجلسة الافتتاحية.
4. وضع أعلام بالحجم الصغير على طاولة المنصة ومقاعد VIP.
5. وضع ٢ بانر بجوار المنصة الرئيسية (داخل القاعة)
6. الاستفادة من الحملات الإعلانية والإعلامية السابقة والمعاصرة.
7. بوضع شعار الراعي الرئيس في المقدمة على كافة المواد الترويجية للمؤتمر (قاعدة بيانات IAMA تجاوز ٥٠ ألف محام عربي)
8. وضع شعار الراعي على جميع منشورات الأكاديمية لمدة عام
9. إجراء مقابلة صحفية مسجلة فيديو مع ممثل الراعي.
10. إمكانية رئاسة إحدى الجلسات، وإمكانية تقديم ورقة عمل.

الراعي الماسي (فرصتان) قيمة الاستثمار: 13 ألف دولار أمريكي.



١. إمكانية رئاسة إحدى الجلسات، أو تقديم ورقة عمل.
٢. حصول الراعي على درع تكريمي في الجلسة الختامية.
٣. الاستفادة من الحملات الإعلانية والإعلامية السابقة والمعاصرة،
بوضع شعار الراعي علي :
كافة المواد الترويجية للمؤتمر (قاعدة بيانات IAMA تجاوز ٥٠ ألف محام عربي)
٤. **وضع شعار الراعي علي** جميع منشورات الأكاديمية لمدة ٦ شهور.
٥. إجراء **مقابلة صحفية** مسجلة فيديو مع ممثل الراعي.
٦. **طاولة عرض للراعي** بموقع مميز مع طباعة بانر خاص يوضح الخدمات والبيانات الاتصال.
٧. **وضع اسم وشعار الراعي الماسي** بشكل مميز على الآتي:
 - اللوحة الرئيسية (backdrop) داخل قاعة الفعالية.
 - منصة التصوير (pop up) خارج قاعة الفعالية.
 - داخل المواد العلمية.
 - بطاقات الدخول الخاصة بالمشاركين في الفعالية.
 - كافة المواد الترويجية الإعلانية التي توزع على كافة المشاركين.
٨. الصفحة الرئيسية للموقع الإلكتروني للفعالية مع ربطه مباشرة بموقع الراعي الرئيسي.
٩. **مشاركة مجانية** في الفعالية وورشات العمل لعدد (٨) شخص من منسوبي الراعي الرئيسي أو ضيوفه.
١٠. يخصص للراعي ٢ مقاعد VIP
١١. **تسهيلات** في حجز الفندق بأسعار مخفضة.
١٢. **استشارات لتعظيم الفائدة** من الرعاية.



شركة
للمحاماة والتحكيم
SHURA Law Firm

تسطاس

المحاماة فراسة وفروسية
المؤتمر العربي السابع للمحاماة
10-9 فبراير 2023 - فندق كورنيش القاهرة

الراعي البلاطيني (٤ فرص)

قيمة الاستثمار: 9 ألف دولار أمريكي



٥. وضع اسم وشعار الراعي البلاطيني بشكل واضح على الآتي:
 - منصة التصوير (pop up) خارج قاعة الفعالية.
 - بطاقات الدخول الخاصة بالمشاركين في الفعالية.
 - كافة المواد الترويجية الإعلانية التي توزع على كافة المشاركين.
 - الصفحة الرئيسية للموقع الإلكتروني للفعالية مع ربطه مباشرة بموقع الراعي الرئيسي.
٦. مشاركة مجانية في الفعالية وورشنة العمل لعدد (٥) شخص من منسوبي الراعي الرئيسي أو ضيوفه.
٧. يخصص للراعي مقعد VIP
٨. تسهيلات في حجز الفندق بأسعار مخفضة.

١. حصول الراعي على درع تكريمي بشعار الفعالية ومنظميه في الجلسة الختامية.
٢. الاستفادة من الحملات الإعلانية والإعلامية السابقة والمعاصرة، بوضع شعار الراعي على كافة المواد الترويجية للمؤتمر (قاعدة بيانات IAMA تجاوز ٥٠ ألف محام عربي)
٣. وضع شعار الراعي على جميع منشورات الأكاديمية لمدة ٣ شهور كاملة.
٤. طاولة عرض للراعي بموقع واضح مع طباعة بانر خاص يوضح الخدمات والبيانات الاتصال.

الراعي الذهبي (٦ فرص) قيمة الاستثمار: 5 ألف دولار أمريكي

شورا
شركة المحاماة والتحكيم
SHURA Law Firm

قسطاس

قسطاس

قسطاس

١. حصول الراعي على درع تكريمي بشعار الفعالية ومنظمية في الجلسة الختامية.
٢. الاستفادة من الحملات الإعلانية والإعلامية السابقة والمعاصرة بوضع شعار الراعي على كافة المواد الترويجية للمؤتمر (قاعدة بيانات IAMA تجاوز ٥٠ ألف محام عربي)
٣. وضع شعار الراعي على جميع منشورات الأكاديمية لمدة شهر.
٤. طاولة عرض للراعي مع طباعة بانر خاص يوضح الخدمات والبيانات الاتصال.
٥. وضع اسم وشعار الراعي الذهبي على الآتي:
 - منصة التصوير (pop up) خارج قاعة الفعالية.
 - بطاقات الدخول الخاصة بالمشاركين في الفعالية.
 - كافة المواد الترويجية الإعلانية التي توزع على كافة المشاركين.
 - الصفحة الرئيسية للموقع الإلكتروني للفعالية مع ربطه مباشرة بموقع الراعي الرئيسي.
٦. مشاركة مجانية في الفعالية وورشات العمل لعدد (٢) شخص من منسوبي الراعي الرئيسي أو ضيوفه.
٧. تخصيص للراعي مقعد VIP .
٨. تسهيلات في حجز الفندق بأسعار مخفضة.



ق
س
ط
اس

الرعاة والجهات المشاركة في النسخ السابقة



صلاح المصيلح
محامون ومستشارون قانونيون (منذ عام 1998)
بالاشتراك مع
محاميات و دكاترات برقيات

