



المؤتمر العربي السادس
لعقود الفيديك



نحو عقود تشييد مرنة وفعالة
25:24 مايو 2024 - فندق فيرهونت القاهرة



info@iamaeg.net
+20 102 610 4000



المؤتمر العربي لعقود الفيديك

منتدى يناقش التحديات القانونية لصناعة التشييد والبناء في المنطقة العربية، ويهدف لتحسينها لتحقيق أهداف التنمية؛ من خلال الاطلاع على التوجهات الدولية في الإدارة القانونية لعقود التشييد وتسوية منازعاتها.

تنظمه الأكاديمية الدولية للوساطة والتحكيم (IAMA) ونقابات المهندسين والمقاولين والمحامين العرب والجهات ذات الصلة.

أهمية الرعاية

تعد المؤتمرات من أهم الوسائل الفعالة لصناعة هوية الشركات؛ حيث تهتم إدارات تطوير الأعمال بتلك الشركات بالظهور فيها ورعايتها؛ وذلك لتحقيق العديد من الفوائد، 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 الموضوعية والتي تركز على قاعدة بيانات كبيرة، وحملات دعائية وإعلامية، وعبر منصات التواصل الاجتماعي

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





استثمار فرص التحالف

يعتبر التحالف والتعاون أحد أهم الحلول لمواجهة الضغوط المتزايدة على الشركات والمكاتب، خاصة في عالم سريع التغير، ورعاية المؤتمر تجعل الشركات والمكاتب الراعية للمؤتمر محل اهتمام ورغبة لدى المشاركين في الاستفادة من خدماته، وفتح قناة للتواصل والتعاون.



زيادة القدرة على التنافسية

مع الزيادة المتوقعة في طلبات التعاون مع الشركات والمكاتب الراحية للمؤتمر، يكون هناك تنوع في فرص التعاون 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.





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 للفاعليات التي تعمل على النهوض بالعاملين في قطاع التشييد والبناء، وتسمح للراعي بدعم الشباب في حضور مثل هذه الفاعليات، كجزء من المسؤولية تجاه المجتمع.



الجهات المشاركة والرعاة في النسخ السابقة



نقابة المهندسين الأردنيين
Jordan Engineers Association



الهيئة السعودية للمهندسين
SAUDI COUNCIL OF ENGINEERS



للمحاماة والتحكيم
SHURA Law Firm



جمعية المحكمين الفلسطينيين
Palestinian Arbitrators Association

جمعية المهندسين
society of engineers



الإمارات
uae



الراعي الرئيس (فرصة واحدة) قيمة الاستثمار: 20 ألف دولار أمريكي.

- المشاركة في الجلسة الافتتاحية مع ممثلي الجهات المشاركة.
- وضع علم الراعي بالحجم الكبير خلف منصة المتحدثين.
- حصول الراعي الرئيسي على درع تكريمي بشعار الفعالية ومنظميه في الجلسة الافتتاحية.
- وضع أعلام بالحجم الصغير على طاولة المنصة ومقاعد VIP.
- وضع ٢ بانر بجوار المنصة الرئيسية (داخل القاعة)
- الاستفادة من الحملات الإعلانية والإعلامية السابقة والمعاصرة، بوضع شعار الراعي الرئيس في المقدمة على كافة المواد الترويجية للمؤتمر (قاعدة بيانات IAMA تجاوز ٥٠ ألف محام عربي)
- وضع شعار الراعي على جميع منشورات الأكاديمية لمدة عام
- إجراء مقابلة صحفية مسجلة فيديو مع ممثل الراعي.
- إمكانية رئاسة إحدى الجلسات، وإمكانية تقديم ورقة عمل.
١. (٢) طاولة عرض للراعي بموقع مميز مع طباعة بانر خاص يوضح الخدمات والبيانات الاتصال.
٢. 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.
٣. مشاركة مجانية في الفعالية وورشات العمل لعدد (١٢) شخص من منسوبي الراعي الرئيسي أو ضيوفه.
٤. تخصيص للراعي ٣ مقاعد VIP
٥. تسهيلات في حجز الفندق بأسعار مخفضة.
٦. استشارات لتعظيم الفائدة من الرعاية.



الراعي الماسي (فرستان) 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.

الراعي البلاطيني (٤ فرص) قيمة الاستثمار: 9 ألف دولار أمريكي

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 ٣ شهور كاملة.
٤. طاولة عرض للراعي بموقع واضح مع طباعة بانر خاص يوضح الخدمات والبيانات الاتصال.

نحو عقد عربي نموذجي موحد

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.



الراعي الذهبي (٦ فرص)

قيمة الاستثمار: 5 آلاف دولار أمريكي

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. يخصص للراعي مقعد VIP .
٨. تسهيلات في حجز الفندق بأسعار مخفضة.

١. حصول الراعي على درع تكريمي بشعار الفعالية ومنظمه 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.