

لغة التدريب:

عربي / انجليزي

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

مقدمة:

يتم في هذا البرنامج التدريبي شرح أهم صفات مدير التسويق المتميز لمواجهة تحديات السوق العصري وتزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لنجاح عملية التسويق في المنظمة

أهداف الدورة:

- فهم صفات مدير التسويق المتميز لمواجهة تحديات السوق العصري
- تخطيط وتنفيذ استراتيجيات التسويق وتنظيم شرائح السوق
- استخدام نماذج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج التسويق
- تدريب فريق التسويق لتوليد المزيد من التسويق والأرباح
- استخدام القدرات القيادية وبناء فريق من أجل تحسين التسويق
- مراجعة أداء التسويق واستخدام نماذج تقييم أداء التسويق

محاور الدورة:

- اليوم الاول : التعريف بالتسويق وفلسفته
- المقصود بالتسويق
- لماذا دراسة التسويق
- معوقات فعالية التسويق فى التطبيق العملى
- ادارة النشاط الاتسويقى
- فلسفة ادارة العمل التسويقى
- اليوم الثاني : طبيعة ونطاق و اهمية التسويق
- هل التسويق علم ؟
- التسويق كعملية تبادل
- اهداف نظام التسويق
- اتساع نطاق مفهوم التسويق
- اهمية التسويق
- ظاهرة قصر النظر التسويقية
- اليوم الثالث : ابعاد عملية ادارة التسويق
- تنظيم المجهود التخطيطى للتسويق
- تحليل الفرص التسويقية
- تقييم الفرص التسويقية
- اختيار الفرص التسويقية
- اختيار الاسواق المستهدفة
- تصميم البرنامج التسويقى
- ادارة المجهود التسويقى
- اليوم الرابع : التخطيط الاستراتيجى وتخطيط النشاط التسويقى
- التخطيط الاستراتيجى
- تحديد مهمة المنظمة
- وضع الاهداف
- تصميم تشكيلة الاعمال و المنتجات
- تخطيط الوظائف
- تخطيط التسويق
- اليوم الخامس : تقسيم وتجزئة السوق و اختيار الاسواق المستهدفة
- القياس والتنبؤ بالطلب

- قياس طلب السوق الحالى
- التنبؤ بالطلب فى المستقبل
- طرق التنبؤ بالطلب فى المستقبل
- تقسيم السوق الى قطاعات

لمن هذه الدورة:

موظفي و مدراء التسويق والمدراء التنفيذيون الذين لديهم الرغبة في تحسين أداء فريقهم والإنتاجية والربحية. بالإضافة إلى المدراء الذين يرغبون في زيادة القيمة التي يقدموها لمندوبي التسويق والشركة وأخصائيو التسويق الجدد أو مدراء التسويق المحتملين.