

**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 وعملية
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

**المكان | التاريخ | الرسوم**

الخبر | 19-11-2023 | SAR 10,350

عبر الإنترنت | 19-11-2023 | SAR 7,475

**مقدمة:**

صقل وتنمية مهارات المشاركين في مجال التسويق الاحترافي و قياس وتحليل متغيرات البيئة التسويقية والتوصل إلى الفرص والتهديدات التي تواجه أعمالهم .

**أهداف الدورة:**

- تمكين المديرين من إمتلاك مجموعة من الإمكانيات والتوجهات الحديثة للتفوق الإداري
- تزويد المشاركين بالطرق والأساليب الفعالة التي تمكنهم من وضع الإستراتيجيات والخطط التسويقية لإستغلال الفرص الجذابة ومواجهة التهديدات البيئية .
- صقل وتنمية المهارات الفكرية والإبداعية لمديرى التسويق والمبيعات

**محاور الدورة:**

- أهداف وخصائص الإدارة الحديثة والفكر الإداري الجديد .
- تحليل البيئة المعاصرة للأعمال وآثارها على عمليات التسويق ( الفرص التسويقية والتهديدات )
- توضيح المفاهيم المعاصرة للتسويق.
- الإدارة الإستراتيجية للتسويق .
- التحليل الإستراتيجي للبيئة التسويقية وتحديد الفرص التسويقية .
- تحليل المنافسين .
- طرق تحديد السوق المستهدف .
- دراسة وتحليل السلوك الشرائي .
- تطبيقات لتجارب تسويقية ناجحة .
- المزيج التسويقي وسياسات التسويق :
- المنتج / الترويج / التسعير / التوزيع / الشهرة / العلاقات ... إلخ .
- إستراتيجيات تسويق المنتجات فى ظل المنافسة .
- بناء الاستراتيجيات التسويقية قصيرة وبعيدة المدى
- أساليب تعظيم الحصة التسويقية .
- خلق فرص تسويقية جديدة.
- المهارات المطلوبة لإدارة التسويق فى ظل متغيرات القرن الحالى .
- نماذج ناجحة فى تعظيم الحصة التسويقية والتعامل مع المنافسين .

**لمن هذه الدورة:**

مديرى التسويق والمبيعات ومساعدوهم فى المؤسسات والشركات الصناعية والخدمية