

برنامج التسويق الشامل

أهداف الدورة التدريبية

- صُممت هذه الدورة التدريبية بغرض تزويد المشاركين بالمهارات والمعارف اللازمة لإدارة العملية التسويقية و التخطيط لها حيث يحصل المشاركون من خلال هذه الدورة على ما يلي:
- نبذه شاملة عن مفهوم التسويق بشقيه التقليدي والحديث
- التعرف على سلوك المستهلك النهائي و سيكولوجية الشراء لديه
- تحديد إطار عمل التسويق للمنظمة
- القيام بالتدقيق والتحليل التسويقي لعمل دراسة أفضل حول البيئات الكلية و الجزئية
- وضع إستراتيجيات و مبادرات و برامج لبناء و الحفاظ على الميزة التنافسية في السوق
- تطبيق التخطيط و تنفيذ إستراتيجيات التسويق الحديثة لتعزيز النتائج المؤسسية

أثر التدريب على المؤسسة

- التخطيط و التدقيق التسويقي الإستباقي لضمان نتائج تسويقية فعالة
- إستهداف الأسواق و إستراتيجيات التموضع
- فهم العلاقة بين التواصل الفعال و الحملات التسويقية
- معرفة إستراتيجية المزيج الترويجي و إستراتيجيات الدفع و الجذب
- فهم أهمية البحث التسويقي و عمليات البحث

أثر التدريب على المتدرب

- التعرف على مفاهيم التسويق التقليدية و الحديثة
- تعلم معايير التجزئة الناجحة للأسواق
- تطوير مهارات التخطيط التسويقي
- الإبداع في إتخاذ القرارات الترويجية
- وضع إستراتيجيات التسويق لدورة حياة المنتج

الفئات المستهدفة

- مدراء التسويق و العلاقات العامة
- موظفي قسم التسويق و العلاقات العامة
- موظفي الإتصالات التسويقية و المبيعات
- مشرفو مراكز الإتصال
- أخصائيي إدارة العمليات

محاو؁ الدوة

مقدمة أساسفة فف التسوق

- تعرف التسوق وإدارته
- نبذة عن تطور مفاهفم التسوق
- المزفج التسوقف الفغال
- سلوك المستهلك و سفكولوجفة الشراء
- إدارة جهود التسوق

التخطفف للتسوق

- البفئة التسوقفة
- أدوات تحلفل السوق
- SWOT
- TWOS
- PESTL
- تحلفل المتعاملفن
- التخطفف التسوقف

إسآرائفجفآ التموضع

- آجزئة الأسواق
- الأسس و المعاففر
- الخطوات
- إسآهداف الأسواق
- التموضع

إسآرائفجفآ التروفج

- الإتصالات التسوقفة الفعالة
- الحملات التروفجفة
- الأهداف
- الخطوات
- تقففم الحملات التروفجفة
- إسآرائفجفآ المزفج التروفجف

بآوآ التسوق

- بآوآ السوق
- تعرف
- الأنواع
- الخطوات

