



المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



الإتجاهات المتقدمة لتحليل وتقييم العروض لمدراء المبيعات والتسويق والمشتريات



IAO
INTERNATIONAL ACCREDITATION ORGANIZATION



UNIVERSITY OF ROCKHAMPTON
MAKING THE DIFFERENCE



وصف الدورة :

يعتبر التسويق نشاط حيوي و علي درجة كبيرة من الاهمية سواء في منظمات الاعمال أو منظمات الخدمية أو حتي غير الهادفة إلي تحقيق ربح. فهو التحدي الحقيقي لنجاح المنظمة.

هدف الدورة :.

- تنمية مهارات المشاركين في التعامل مع العروض التسويقية بكافة انواعها.
- تعريف المشاركين بالاتجاهات الحديثة في التحليل الامثل للعروض لمدراء التسويق.
- تنمية مهارات المشاركين في تقييم العروض التسويقية.
- تمكين المشاركين من ادراك اهمية العروض التسويقية ودورها في نجاح المؤسسة
- زيادة خبرات المشاركين ومهاراتهم في الوصول الي افضل العروض التسويقية .

الفئة المستهدفة :

- العاملين في مجالات التسويق والمبيعات والمشتريات والترويج والعلاقات العامة في كافة المستويات الادارية

محتوى الدورة :

اليوم الأول:

- المفهوم الحديث للتسويق
 - مفهوم التسويق
 - الفرق بين التسويق والبيع
 - تطور مفهوم التسويق
 - مبادئ التسويق الحديث
- المزيج التسويقي
 - مكونات المزيج التسويقي

اليوم الثاني:

- آلية التخطيط التسويقي
 - التحليل الموقفي
 - وضع الأهداف
 - اختبار السوق المستهدف
 - الاستراتيجية التسويقية
 - تنفيذ وتطبيق الخطة
 - تقييم النتائج

اليوم الثالث:

- البيئة التسويقية والتحليل الرباعي - swot analysis
- التحليل الموقفي للمنشأة
 - التحليل الذاتي
 - تحليل البيئة الخارجية
 - تحليل البيئة الداخلية
 - تحليل الفرص والتهديدات

اليوم الرابع:

- مفهوم وأهمية التسويق في ظل المتغيرات المحلية والعالمية وشدة المنافسة
- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.
- بناء الإستراتيجية الفعالة للتعامل مع العروض التسويقية.
- مقومات العروض التسويقية المناسبة.
- كيفية التعامل مع العروض التسويقية.

اليوم الخامس:

- تحليل العروض التسويقية واختيار الأفضل.
- المعلومات التسويقية اللازمة للعروض التسويقية.
- تحليل وتقييم نظام التسويق الحالي.
- التسويق الابتكاري والتسويق الالكتروني
- نظم المعلومات التسويقية للمنظمة (الدفاع ، الهجوم ، التبعية ، القيادة ، التحدي)
- تمارين ودراسة حالات

International Centre For Training & Development

رسوم الدورة :

- السعر أعلاه شامل عقد الدورة في قاعة فندق خمس نجوم + 2 استراحة + بوفيه غداء

منهجية التدريب :

- حلقات النقاش.
- العصف الذهني .
- مجموعات عمل .
- تبادل ادوار .
- حالات عملية و تطبيقية .
- العرض

جدول توقيت الدورة :

08:00 – 10:00 المحاضرة الاولى

10:00 – 10:15 استراحة

10:15 – 12:15 المحاضرة الثانية

12:15 – 12:50 استراحة + صلاة

12:50 – 14:10 المحاضرة الاخيرة + مناقشة عامة



المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development