



المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



التسويق الرأسي والتسويق الجانبي



INTERNATIONAL ACCREDITATION ORGANIZATION



UNIVERSITY OF ROCKHAMPTON
MAKING THE DIFFERENCE



وصف الدورة :

- تنتقل بنا الخلاصة من التسويق الرأسي التقليدي إلى التسويق الجانبي الجديد، الذي يمكن أن يكتسح الأسواق المكتظة بالسلع والمنتجات. فالتسويق الجانبي يقوم على الابتكار بينما يقتصر التسويق الرأسي على التقليد. فالابتكار يصنع أسواقاً جانبية جديدة لم تكن قائمة من قبل، وتستهدف فئات جديدة من المستهلكين. تقدم الخلاصة باقة من الخطط التسويقية الجانبية وتبرز أفضليتها على الخطط الرأسية.

هدف الدورة .:

- معرفة الفرق بين التسويق الرأسي و التسويق الجانبي.
- كيف تكون مبدعاً أكثر في اختيار طرق ووسائل التسويق.
- كيفية الحصول على أكبر العروض بأقل التكاليف.
- الاستراتيجيات الفعالة ذات التكلفة المنخفضة أو حتى عديمة التكلفة اللازمة لتحسين عملية البيع.
- كيفية تحسين صورة شركتك، وكيفية بناء الخط الخاص بك.

الفئة المستهدفة :

- مديري التسويق ومساعدتهم والمسؤولين عن إعداد خطط وإستراتيجيات التسويق فى المؤسسات المختلفة و أعضاء الأجهزة المتعاملون مع العملاء والجماهير ،

محتوى الدورة :

اليوم الأول:

- المفهوم الحديث للتسويق

○ مفهوم التسويق

○ الفرق بين التسويق والبيع

○ تطور مفهوم التسويق

○ مبادئ التسويق الحديث

اليوم الثاني:

- المزيج التسويقي

○ مكونات المزيج التسويقي

- مفاهيم التسويق الاساسية

○ الحاجات

○ الرغبات

○ الطلبات

○ المنتجات

○ التبادل

اليوم الثالث:

- سوق رأسي
- سوق جانبي
- أسواق أسرع من التسويق
- كيف تحولت الأسواق الرأسية إلى جانبية
- التسويق الرأسي **Vertical Marketing**
- فرضيات التسويق الرأسي
- التسويق الرأسي يفشل نتيجة لافتراضاته المبدئية

اليوم الرابع:

- التسويق الجانبي **Lateral Marketing**
- استراتيجيات التسويق الجانبي
- الابتكار الرأسي والابتكار الجانبي
- طريقة التفكير الجانبي
- مسار الابتكار الجانبي
- ممارسة التسويق الجانبي
- الفرق بين التسويق الرأسي والجانبي

اليوم الخامس:

- مهارات التخطيط التسويقي الفعال
- أنواع الخطط التسويقية
- خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات
- أساليب إعداد برامج البيع
- أساليب وأدوات الرقابة علي تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها

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