



المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



الذكاء التسويقي ابعاده / محاوره / تطبيقاته



INTERNATIONAL ACCREDITATION ORGANIZATION



UNIVERSITY OF ROCKHAMPTON
MAKING THE DIFFERENCE



وصف الدورة :

لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان في بداية الثورة الصناعية وحتى الستينيات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمنتامية، مما أدى إلى تعاضم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين، في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال، يبتكرون وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

هدف الدورة :.

- توقع في نهاية البرنامج أن يكون المشارك قادراً على أن:
- تغطية معرفية شاملة لكل مواضيع استراتيجيات التسويق التجاري.
- 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 :

- المستويات الإدارية التنفيذية والقائمون على التسويق.

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
- تعريف عملية التسويق.
- تمييز الاتجاهات والتغيرات.
- كيفية جلب المعلومات اللازمة لعملية التسويق.

اليوم الثالث :

آلية التخطيط التسويقي

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

• اليوم الرابع :

التحليل الموقفي للمنشأة

- التحليل الذاتي
- تحليل البيئة الخارجية
- تحليل البيئة الداخلية
- تحليل الفرص والتهديدات

• اليوم الخامس :

أدوات التحليل والمراجعة التسويقية

- مفهوم دورة حياة المنتج
- مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية
- مصفوفة محفظة العوامل المتعددة

تحديد الأهداف

- الفرق بين رسالة المنشأة، أهداف المنشأة والأهداف التسويقية
- تجديد الأهداف التسويقية
- وضع الأهداف التسويقية
- أهمية وضع الأهداف التسويقية

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 الدوار .
- 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