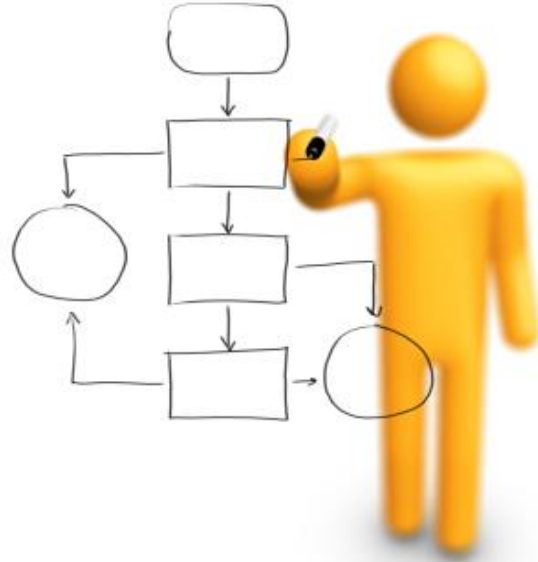




المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



كيفية إعداد بحوث التسويق



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 :.

يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بالطرق والأساليب العلمية والعملية والمهارات اللازمة لدراسة الأسواق الخارجية بغرض التصدير وتوفير المعلومات اللازمة لمتخذي القرارات التصديرية، وواضعي السياسات والإستراتيجيات التسويقية الفعالة.

الفئة المستهدفة :

- مدراء ونواب مدراءالتسويق والمبيعات ورؤساء الأقسام في المنظمات الهادفة وغير الهادفة للربح.

محتوى الدورة :

اليوم الاول:

- ماهية البحوث التسويقية وأهميتها للمصدرين.
- الإختلافات الجوهرية بين دراسة الأسواق المحلية والخارجية.
- دور بحوث التسويق في دخول وفتح الأسواق الخارجية.
- خطوط إعداد بحوث التسويق بغرض التصدير

اليوم الثاني:

- نوعية المعلومات المطلوب توافرها عن الأسواق الخارجية وكيفية الحصول عليها.
- أنواع العينات الإحصائية وكيفية إختيارها.
- كيفية تصميم قوائم استطلاع الرأي.
- طرق وأساليب تفرغ وتبويب وتحليل البيانات.
- دور بحوث التسويق في تدليل عقبات التصدير وفتح الأسواق الخارجية.
- كيفية تقييم الأسواق الخارجية.

اليوم الثالث:

- كيفية إستخدام بحوث التسويق في التعرف على:-
- - سلوكيات المستهلك في الأسواق الخارجية المستهدفة.
- - تحليل طبيعة وظروف المنافسة الخارجية.
- أهم العقبات في إعداد بحوث التسويق الدولي وكيفية التغلب عليها.
- نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية
- الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات

اليوم الرابع:

- 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

اليوم الخامس:

- المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية
- مهارات توزيع المسئوليات علي الفريق
- مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

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