



المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



مهارات وفنون ادارة التخطيط التسويقي



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 تعاظم 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 :.

- تزويد المشاركين بأساليب التنبؤ بالمبيعات
- تنمية مهارات المشاركين التخطيطية وخاصة صياغة وتحديد الأهداف وتحليل الموقف
- إكساب المشاركين القدرة علي وضع خطط الحل والموازنات التسويقية والبيعية والبرامج الزمنية
- مساعدة المشاركين علي كيفية تحويل أفكارهم الي خطط وبرامج عملية

الفئة المستهدفة :

- رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشحون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة.

محتوى الدورة :

اليوم الاول:

- نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية
- الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- مهارات التخطيط التسويقي الفعال

اليوم الثاني:

- أنواع الخطط التسويقية
- خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات
- أساليب إعداد برامج البيع
- أساليب وأدوات الرقابة علي تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها
- المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية
- مهارات توزيع المسئوليات علي الفريق
- مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

اليوم الثالث:

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

اليوم الرابع:

- 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

اليوم الخامس:

- الإستراتيجية التسويقية
 - الفرق بين الإستراتيجية والتكتيك
 - أنواع الاستراتيجيات
- تنفيذ وتقويم الخطة التسويقية
 - خطوات عملية الرقابة
 - خصائص الرقابة التسويقية الجيدة
 - مجالات التقويم التسويقي

رسوم الدورة :

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

المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development

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