



London Elite Centre



الاستراتيجيات المتقدمة في إدارة التسويق والهيئات

<https://londonelitecentre.com>



الاستراتيجيات المتقدمة في إدارة التسويق والمبيعات

وصف المقرر

الفئات المستهدفة:

- الافراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشحون المحتملون لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الاهداف التدريبية:

- في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:
 - تحديد إطار عمل التسويق لمؤسسة تجارية.
 - القيام بالتحقيق والتحليل التسويقي لعول دراسة أفضل حول البيئات الكلية والجزئية.
 - الدمج بين أفضل الممارسات والنحوات والنماذج لتنفيذ نظام فعال في تسويق وإدارة المبيعات.
 - وضع استراتيجيات ومبادرات وبرامج لبناء والحفاظ على الميزة التنافسية في السوق.
 - تطبيق التخطيط وتنفيذ استراتيجيات التسويق الحديثة لتعزيز النتائج المؤسسية.

الكفاءات المستهدفة:

- مفاهيم التسويق.
- التحقيق والتخطيط التسويقي.
- تجزئة السوق، الاستهداف والتحرك في السوق.
- التواصل والحملات التسويقية.
- دورة حياة المنتج (PLC)، نهج استراتيجي.
- البحوث التسويقية.

الوحدة الأولى مفاهيم التسويق

- تعريف إدارة التسويق
- تطور مفهوم التسويق



- مفهوم دورة حياة المنتج
- استراتيجيات التسويق لدورة حياة المنتج
- المزيج الترويجي وأهداف التسويق
- خصائص عناصر المزيج الترويجي
- استراتيجيات المزيج الترويجي خلال دورة حياة المنتج
- استراتيجيات الدفع والجذب

الوحدة السادسة البحوث التسويقية

- تعريف البحث التسويقي
- عملية البحث التسويقي
- البيانات الأساسية والثانوية
- تصميم الاستبيانات
- أنواع البحوث المسحية