


## قياس أثر وعائد الخطط التسويقية

بتاريخ	الرسوم (\$)	موقع
١١ فبراير - ١٥ فبراير ٢٠٢٤	٣٢٠٠	دبي

**سجل الآن**



**أهداف البرنامج:**

1. مهارات تنفيذ بحوث تسويقية إستباقية و تالية للوقوف على موقف السوق من منتجها أو تنفيذ الخطط التسويقية الإستراتيجية.
2. خطوات تحسين موقف منتجها في السوق عن طريق إستراتيجيات تسويقية متميزة.
3. مهارات إدارية لرجل التسويق الناجح.

### المشاركون:

مدراء و مشرفي التسويق و فرق عمل التسويق.



### محتويات البرنامج:

- طبيعة التسويق
- جدول العواهل التي تتألف منها البيئة الخارجية الكلية

- الفرص والمشاكل التسويقية
- الدراسات السلوكية للمستهلك الأخير
- تجزئة السوق
- بحوث التسويق
- خطوات البحث التسويقي
- نظم المعلومات التسويقية
- إستقصاء إحتياجات وتخذو القرارات التسويقية من المعلومات
- تحليل السوق وسلوكيات الشراء
- المراحل المختلفة لعلمية الشراء الإستهلاكي
- ماذا نقصد بتجزئة السوق ؟
- خطوات اختيار السوق المستهدف
- تحليل المنافسة
- القوى التي تقود المنافسة في الصناعة
- وظائف نظام استخبارات المنافسين
- تهرين في تحليل وتقييم المنافسة
- خطوات تنفيذ البحث التسويقي
- مصادر وطرق جمع المعلومات والبيانات التسويقية
- كتابة التقرير النهائي
- إستخدام وسائل الإيضاح في التقارير والعروض الشفهية
- الإتصال
- الصفات الشخصية لرجل بحوث التسويق
- تطبيقات
- خطة عمل ليوم واحد
- تحليل تنافس

## أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00971504646499   
info@britishtc.org   
www.britishtc.org 