

قياس أثر وعائد الخطط التسويقية

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
٢٥ ديسمبر - ٢٥ ديسمبر ٢٠٢٥ دبي	٣٢٠٠	



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 