# إدارة التسويق للشركات

بتاريخ الإنعقاد الرسوم(\$) احجز وقعدك

#### النهداف:

تحديد و تقييم وختلف الفرص التسويقية ، و تصويم و تنوية خططك التسويقية الوستقبلية الوتكاولة باستخدام السعر و الونتج و الدعاية و الوكان ( 4Ps ) ، لتنوية و ادارة الونتج فى سياق التسويق اللستراتيجي للوؤسسة ، وتحقيق اللهداف و احتياجات الوساهوين من خلال تقسيم فعال و استهداف للاسواق الداخلية و الخارجية للتاكيد ان العروض التسويقية تركز على العولاء بكفاءة و فاعلية .

## المشاركون:

يعد هذا البرناوج هو اللوثل لون يمتوون بالتسويق و ادارة العولية التسويقية على الوستوى التشغيلي ، اضافة الى ون يهدفون الى الاستفادة بالوعارف الوكتسبة على وستوى الشهادة وع وجود دور وستقبلى لادارة التسويق ، وثل ودير تسويق و ودير تسويق علاوة تجارية / ونتجات ، وديرى تطوير الاعوال و ودير علاقات التسويق .

## المحتويات:

#### Website: www.bcdbh.org

0097337256803 info@bcdbh.org



- اساسيات التسويق
- المفاميم النساسية لإدارة التسويق
  - تحليل الفرص التسويقية
    - تحليل دورة حياة الهنتج
- تطوير الهنتجات وسياسات التسعير
- سياسات الترويج ووضع الشركة في السوق
  - وضع خطط التسويق
  - خلق قنوات الإتصال للتسويق
    - أساليب إختراق النسواق
      - أستراتيجيات التسويق
  - مقدمة للستراتيجيات اللدارة والتسويق
  - تحديد نوعية النسواق وسلوكيات الشراء
    - تحليل ووقف الوؤسسة ون السوق
- إختيار الإستراجيات الهناسبة لدورة حياة الهنتج
  - تصويم إستراتيجيات التسويق
    - وضع الخطط التسويقية
      - تطوير براهج التسويق
  - تطبیق إستراتیجیات التسویق
  - إختيار النسلوب النوثل للإعلان والترويج
    - بحوث التسويق
    - أموية بحوث التسويق والغرض ونما
      - عولية بحوث التسويق
      - تعريف المشكلة التسويقية
        - تصويم البحث التسويقي
          - أساليب البحث
  - جمع وتحليل البيانات من خلال العينات
  - مفاهيم إختبار المنتج والعبوة والإسم التجاري
    - دراسات إختبار السوق
      - عرض بحث التسويق
        - التنبؤ بالهبيعات
    - مفاهيم وأساليب التنبؤ

### Website: www.bcdbh.org

0097337256803 info@bcdbh.org



- أهوية التنبؤ بالهبيعات والغرض ونها
  - النساليب الكيفية للتنبؤ بالهبيعات
  - النساليب الكوية للتنبؤ بالهبيعات
    - طرق التنبؤ بإهكانيات السوق
- أساسيات الإحصاء المستخدم في التنبؤ بالمبيعات
  - إدارة الوبيعات ووهارات البيع
    - مفاميم إدارة المبيعات
      - حور محير المبيعات
  - الأدوات المستخدمة لمتابعة عمليات البيع
  - وفموم البيع الشخصي (للوستملك وباشرة)
    - مؤهلات ومسئوليات مندوب المبيعات
      - سلوكيات الوشترى وعولية البيع
    - التخطيط وإجراء هكالهات البيع بالتليفون
  - ممارات التواصل والتفاوض لهندوب الهبيعات
    - فن السع.

### المحتويات التخصصية

- هياداء التسويق
- اتصالات التسويق
- التخطيط التسويقي و الرقابة
  - التسويق الدولي
  - اساليب بحوث التسويق
- ادارة الهنتجات و العلاهات التجارية
  - ادارة التسعير و التوزيع

## أساليب التدريب:

- الهحاضرة القصيرة.
  - النقاش والحوار.
- العول ضون وجووعات.

Website: www.bcdbh.org 0097337256803 info@bcdbh.org



التوارين الجواعية .