



## الإستراتيجيات التسويقية لدخول الأسواق المحلية والعالمية

بتاريخ:	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	اجز وقعدك
١٨ أغسطس - ٢٢ أغسطس	بروكسل	٥٣٠٠	<u>سحل الثن</u>

### أهداف البرنامج:

- تعريف المشاركين بمفاهيم التسويق الحديث
- كيفية العمل على تحليل البيئة المحيطة مثل المنافسين، السوق، البيئة الخارجية والداخلية، نقاط القوة والضعف
- تهدف هذه الدورة إلى تنمية مهارات مديرى التصدير والعاملين في مجال التصدير بمفهوم ومهنية التخطيط التسويقي التصديرى ومرادله وذلك من خلال اسلوب علمي متقدم.
- إكساب المشاركين مهارات وضع استراتيجيات التنافس الدفاعية والهجومية
- تعلم طرق وأساليب وقنوات اقتناص وجمع المعلومات التسويقية عن المنافسين والسوق
- تعلم كيفية إعداد وكتابة الاستبيانات وجمعها وتحليلها
- معرفة منهجية اتخاذ قرارات التسويق

### المشاركون:

مديرى التسويق والمبيعات فى الشركات الصناعية والتجارية

### محتويات البرنامج:



## التعريف بمهنية التسويق

- التعريف بمفهوم الإستراتيجية التسويقية و أهميتها
- مرادل اعداد وتطوير الاستراتيجيات التسويقية (تحليل البيئة التسويقية ..)
- تقييم الفرص التسويقية و اختيار السوق المستهدف
- استراتيجيات النمو التسويقي
- استراتيجيات التسويق في مختلف الظروف الاقتصادية
- استراتيجيات التسويق في مختلف الاوضاع التنافسية (حسب القيادة التسويقية )
- استراتيجيات التسويق ودوره حياة المنتج
- استراتيجيات التسويق العالمية
- تعويم الاستراتيجيات التسويقية
- مفهوم وأهمية التخطيط لغايات التسويق
- اجراءات التخطيط
- عناصر إستراتيجية الدخول للأسواق الدولية المستهدفة
- تحليل وتقييم الفرص التسويقية الدولية لغايات التصدير وطرق التتبؤ
- الاختيار بين بدائل استراتيجيات التسويق التصديرية
- الخطوات العملية لدراسة الأسواق الخارجية
- مفهوم القطاعات التسويقية وكيفية استخدامها لغايات التصدير
- استراتيجيات التوسيع السوقي
- التوقيت المناسب للدخول للأسواق الدولية
- اعداد وتصميم برامج التسويق التصديرية.
- حالات للمناقشة

## أساليب التدريب:

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

**Website : [www.bcdbh.org](http://www.bcdbh.org)**

0097337256803

[info@bcdbh.org](mailto:info@bcdbh.org)

