

الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والأبحاث

UK Training

PARTNER

الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والأبحاث

مقدمة

مع تزايد المنافسة كل يوم والضغط المتزايد التي تميز النوقات الاقتصادية الصعبة، فأنت بحاجة إلى تقنيات تسويق مثبتة لتوليد الطلب على منتجاتك وخدماتك. تقدم الدورة التدريبية لمتخصص التسويق المهتم مجموعة متنوعة من مفاهيم التسويق المهمة التي ستعزز معرفتك حول موضوعات التسويق التقليدية مثل تخطيط التسويق ومراجعة التسويق والاتصالات التسويقية وأبحاث التسويق. إنه أمر لا بد منه للمهنيين الذين يرغبون في استكشاف مجالات التسويق لأول مرة أو يرغبون في تحديث خبرتهم التسويقية.

أهداف دورة الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والأبحاث

- تحديد الإطار التسويقي لمنظمة الأعمال.
- إجراء عمليات التدقيق والتحليل التسويقي لفحص البيانات الصغيرة والكليّة بشكل أفضل.
- الجمع بين أفضل الممارسات والأدوات والنماذج لتنفيذ نظام فعال لإدارة التسويق والمبيعات.
- تطوير الاستراتيجيات والمبادرات والبرامج لبناء والحفاظ على ميزة السوق التنافسية.
- تطبيق التخطيط وتنفيذ استراتيجيات التسويق المتقدمة لتعزيز النتائج التنظيمية.

محاور دورة الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والأبحاث

اليوم الأول

إدارة التسويق

- تهيئة المشهد: المزيج التسويقي.
- استخدام نهوض المزيج التسويقي 4Ps.

تدقيق التسويق والتخطيط

- فهم بيئة التسويق.
- تقنيات تحليل التسويق المختلفة
 - تحليل "PESTLE".
 - تحليل 'SWOT'.
 - نهوض القوى الخمس J Porter.
 - تحليل العملاء.
 - التحليل التنافسي.
- تدقيق التسويق.
- التخطيط والتسويق.

اليوم الثاني

تجزئة السوق والاستهداف والنهوض

- تعريف تجزئة السوق.
- أساس تجزئة السوق B2C.
- أساس تجزئة السوق B2B.
- معايير التجزئة الناجحة.
- استهداف السوق.

UK Training
PARTNER

- وضع السوق.
- خطوات تجزئة السوق والاستهداف والتهوؤء.

اليوم الثالث

الاتصالات التسويقية والحوالت

- عناصر عملية الاتصال.
- خطوات إنشاء حملة ترويجية.
- أهداف وهامم العروض.
- مفهوم AIDA.
- تحديد الميزانية الإعلانية.
- أنواع الإعلام المختلفة.
- جدولة الإعلام.
- تقييم الحملات الترويجية.

اليوم الرابع

دورة حياة المنتج PLC: النهج الاستراتيجي

- مفهوم الـ PLC.
- استراتيجيات التسويق لـ PLC.
- المزيج الترويجي وأهداف التسويق.
- عناصر مزيج تعزيز الخصائص.
- استراتيجيات المزيج الترويجي عبر الـ PLC.
- استراتيجيات الدفع والسحب.

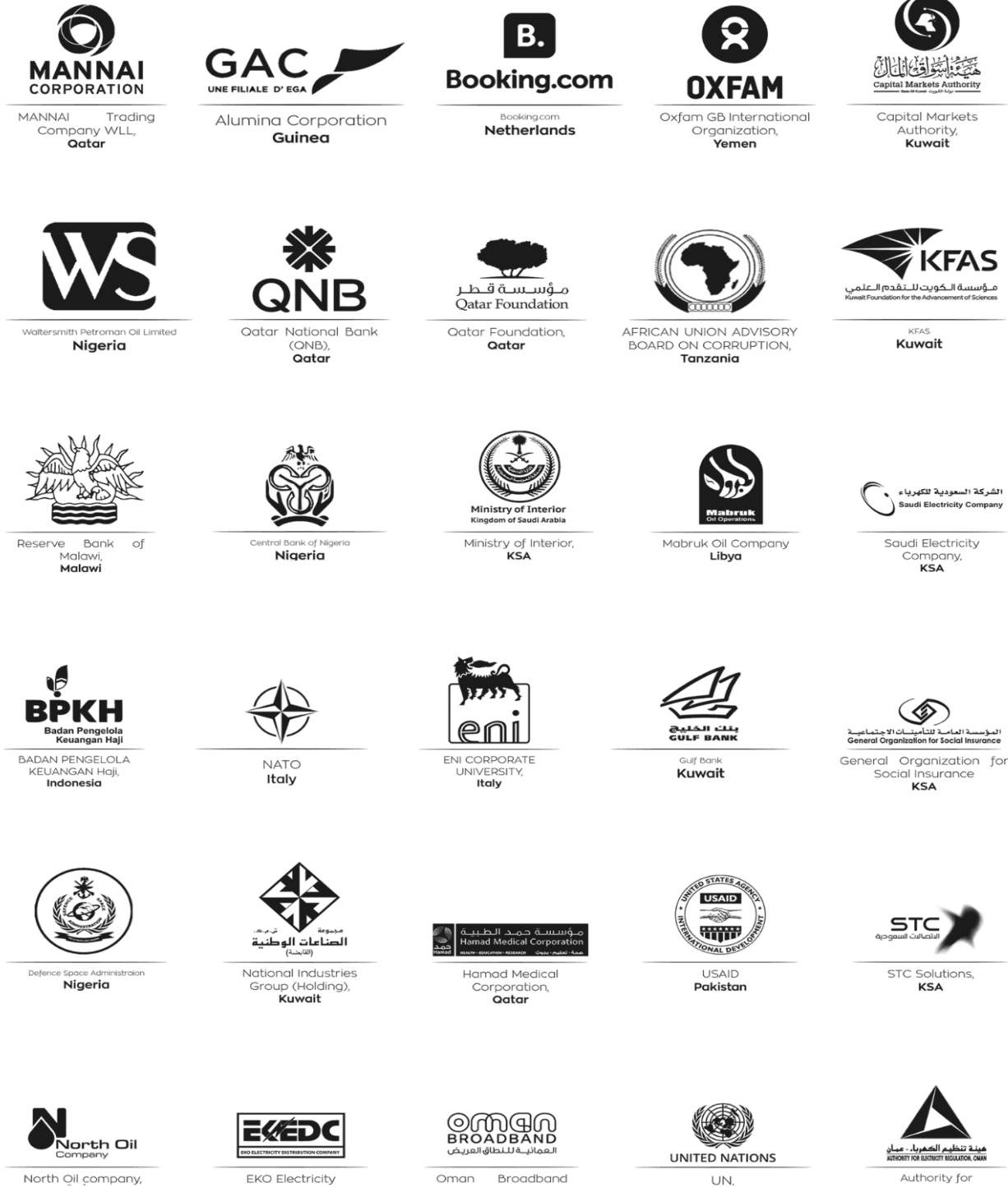
اليوم الخامس

بحوث التسويق

- تحديد أبحاث التسويق
- عملية البحث التسويقي
- البيانات الثانوية والأولية
- تصميم الاستبيان
- نهائج البحث الهسحي

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاحه الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الحوارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

