

التسويق الاستراتيجي لغير المتخصصين في التسويق ورش عمل
تفاعلية

UK Traininig

PARTNER

التسويق الاستراتيجي لغير المتخصصين في التسويق ورش عمل تفاعلية

مقدمة

يحتاج جميع المديرين إلى معرفة مختلف جوانب التسويق وكيفية تأثيرها على حياة الأعمال. سيحتاجون إلى معرفة كيفية القيام بتقسيم السوق. سيحتاجون إلى أن يكونوا على دراية بمنحنى انتشار المنتج. سيحتاجون إلى فهم نموذج قوى بورتر للقوى التنافسية الخمس. سيحتاجون إلى أن يكونوا على دراية تامة بالهزيم التسويقي وكيفية استخدام استراتيجيات التسعير لتعزيز ربحية الأعمال. سيحتاجون إلى أن يكونوا على دراية بنماذج AIDA و DAGMAR و Share Growth. سيحتاجون إلى فهم استراتيجيات سوق المنتج وكيفية عمل دورة حياة المنتج.

أهداف الدورة

- مقدمة في التسويق لغير المديرين في مجال التسويق
- فهم النماذج والتقنيات التسويقية
- تقسيم السوق وأساس دورة حياة النسرة
- التطبيق العملي لنجاح التقسيم
- قوى بورتر التنافسية الخمس
- نماذج التسويق AIDA و DAGMAR
- تعرف على أساسيات التسويق
- معرفة شاملة
- التطبيق في التقسيم
- الكفاءة في التواصل

محتوى الدورة

اليوم الأول

النماذج والتقنيات التسويقية

- تقسيم السوق
- التقسيم بناءً على دورة حياة النسرة
- استخدام منحنى انتشار المنتج للتقسيم

اليوم الثاني

التوضيح

- أنواع محددة من التوضيح
- لماذا قد لا يكون التقسيم ناجحاً في بعض الأحيان
- إرشادات عملية لنجاح التقسيم

اليوم الثالث

UK Training
PARTNER

قوى بورتر الخمس التنافسية

- الهزيج التسويقي
- التسعير
- استراتيجيات التسعير
- الاتصال وتعزيز المبيعات
- التعبئة والتغليف

اليوم الرابع

مراحل تصميم استراتيجيات الاتصال

- الإعلان
- نهوذج AIDA
- نهوذج DAGMAR
- العلامة التجارية
- وصفوفة النمو

اليوم الخامس

المزايا مقابل الميزات

- استراتيجيات سوق المنتج
- دورة حياة المنتج
- انتقادات دورة حياة المنتج
- اختبار التسويق

اليوم السادس

سلوك المستهلك

- فهم اتخاذ قرارات المستهلك
- العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك
- عملية اتخاذ قرارات المستهلك

UK Traininig
PARTNER



اليوم السابع

التسويق الرقمي

- مقدمة في التسويق الرقمي
- القنوات والهنصات الرقمية
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- تحسين محركات البحث SEO

اليوم الثامن

أهمية أبحاث السوق

- أنواع أبحاث السوق
- طرق جمع البيانات
- تحليل وتفسير بيانات أبحاث السوق

اليوم التاسع

التسويق العالمي

- التوسع في الأسواق الدولية
- الاعتبارات الثقافية في التسويق العالمي
- استراتيجيات التسويق العالمي
- تحديات التسويق العالمي

اليوم العاشر

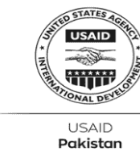
الانطلاق في التسويق

- الاعتبارات الأخلاقية في التسويق
- المسؤولية الاجتماعية في التسويق
- بناء الثقة والمصداقية
- العضلات الأخلاقية في التسويق

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 والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد 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

