

مهارات التسويق الفعال

اسم البرنامج

☆☆☆☆☆

مقدمة:

سيتعلم المشاركون في هذه الدورة كيفية تحسين معارفهم ومهاراتهم في مجال التسويق الفعال، وكيفية تطوير استراتيجيات التسويق وخطط التسويق التنافسية. ستتعلم كيفية فهم احتياجات العملاء وتحديد الجمهور المستهدف، وكيفية استخدام الأدوات المناسبة لقياس نجاح حملات التسويق. سوف تدرس دراسة حالات نجاح في التسويق، والمزيج التسويقي وعناصره، وفهم مفهوم التوزيع وأنواعه. كما ستتعلم أنواع منصات التسويق وكيفية استخدامها بشكل فعال، وكيفية قياس نجاح حملات التسويق باستخدام الأدوات المناسبة.

الأهداف:

1. تحسين المعرفة والمهارات في مجال التسويق الفعال.
2. تعلم كيفية فهم احتياجات العملاء وتحديد الجمهور المستهدف.
3. تطوير مهارات تصميم استراتيجيات التسويق وخطط التسويق التنافسية.
4. تعلم كيفية استخدام الأدوات المناسبة لقياس نجاح حملات التسويق.

محاور البرنامج:

مقدمة:

مفهوم التسويق وأهميته.

خصائص التسويق

الفرق بين التسويق والإعلان.

أهمية التسويق الفعال في نجاح الأعمال.

التسويق الناجح:

صفات استراتيجية التسويق الناجحة ومقوماته.

دراسة حالات نجاح في التسويق.

فهم العملاء:

فهم احتياجات العملاء وأساليب البحث عنها.

سلوك المستهلك

تصنيف العملاء الرئيسي B2B B2C

استراتيجية التسويق:

أهداف التسويق

أنواع استراتيجيات التسويق.

محتويات خطة التسويق.

أبحاث التسويق (مرحلة جمع المعلومات)

مرحلة التحليل (السوق، المنافس، العميل، المنتجات)

مرحلة البناء

✓ الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير

(التجزئة، الاستهداف، التموضع) :

فهم مفهوم تجزئة السوق وأهميته.

استهداف الشريحة المستهدفة

التموضع السوقي .

المزيج التسويقي:

فهم مفهوم المزيج التسويقي وأهميته.

دراسة عناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج).

تصميم المنتج الخدمة:

فهم مفهوم تصميم المنتجات والخدمات.

الخصائص والمنافع.

التسعير:

فهم مفهوم التسعير.

سياسات وأسس التسعير

التوزيع:

فهم مفهوم التوزيع وأهميته.

منشآت سلسلة التوزيع

أنواع التوزيع.

الترويج:

فهم مفهوم الترويج وأهميته.

وسائل وأنواع الترويج

الإعلان:

فهم مفهوم الإعلان وأهميته.

دراسة أنواع الإعلانات وتحديد الأساليب المناسبة للإعلان عن المنتجات والخدمات.

منصات التسويق المكانية والافتراضية (الإلكتروني):

فهم مفهوم منصات التسويق المكانية والافتراضية.

دراسة أنواع منصات التسويق وكيفية استخدامها في التسويق بشكل فعال.

قياس نجاح حملات التسويق باستخدام الأدوات المناسبة:

فهم مفهوم قياس نجاح حملات التسويق.

دراسة الأدوات المناسبة لقياس نجاح حملات التسويق وتحليل النتائج.

المستهدفين:

الأفراد والمهنيين الذين يعملون في مجالات التسويق والإعلان والمبيعات وريادة الأعمال، ويرغبون في تعزيز

معارفهم ومهاراتهم في التسويق الفعال، بالإضافة إلى الطلاب والخريجين الذين يرغبون في العمل في مجال

التسويق ويريدون تعلم المفاهيم الأساسية والمهارات اللازمة لتحقيق النجاح في هذا المجال.

أسلوب تنفيذ البرنامج:

- عروض تقديمية - محاضرات نقاشية - تمثيل أدوار - دراسة حالات عملية

توقيت البرنامج:

- 3 أيام تدريبية – 12 ساعة تدريبية

✓ الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير