

أساليب إعداد خطط وبرامج التسويق الفعال

أهداف البرنامج:

- التعريف بالخطة التسويقية.
- التعريف باستراتيجيات المزيج التسويقي.
- تدريب المتدرب على كيفية إعداد الخطط التسويقية.
- توسيع آفاق المتدرب حول كيفية التعامل مع مختلف العوامل التي تؤثر على المنشأة و أخذه في الاعتبار عند إعداد الخطة التسويقية.

أسلوب التدريب

المحاضرة القصيرة – أفلام فيديو – المناقشة الجماعية – الحالات العملية – مجموعات العمل

الشهادات:

يحصل المشاركون والذين أتموا 80% من وقت البرنامج على شهادات مشاركة من BTS

البرنامج موجه إلى:

مدراء المبيعات ومسؤولي التسويق ومعدو الخطط التسويقية في القطاعين العام و الخاص.

محتويات البرنامج

- مفهوم التسويق
- علاقة التسويق بالإدارات الأخرى
- إستراتيجية التسويق الفعال
- مكونات المزيج التسويقي
- تخطيط المنتجات
- التوزيع
- التسعير
- الترويج
- عناصر المزيج التسويقي
- الإعلان
- ترويج المبيعات
- العلاقات العامة
- البيع الشخصي
- تكوين فريق البيع الناجح
- صفات البائع الناجح
- معايير وأسس استقطاب مندوبي المبيعات
- المهارات اللازمة لتدريب مندوبي المبيعات عليها
- تنفيذ عملية البيع

○ مواضيع وتطبيقات عملية في التسويق