



## قياس أثر وعائد الخطط التسويقية

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١١ ديسمبر - ١١ ديسمبر ٢٠٢٥	دبي	٢٩٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### أهداف البرنامج:

1. مهارات تنفيذ بحوث تسويقية إستباقية و تالية للوقوف على موقف السوق من منتجها أو تنفيذ الخطط التسويقية الإستراتيجية.
2. خطوات تحسين موقف منتجها في السوق عن طريق إستراتيجيات تسويقية متميزة.
3. مهارات إدارية لرجل التسويق الناجح.

### المشاركون:

مدراء و مشرفي التسويق و فرق عمل التسويق.


### محتويات البرنامج:

- طبيعة التسويق
- جدول العوامل التي تتألف منها البيئة الخارجية الكلية
- الفرص والمشاكل التسويقية

- الدراسات السلوكية للمستهلك الأخير
- تجزئة السوق
- بحوث التسويق
- خطوات البحث التسويقي
- نظم المعلومات التسويقية
- إستقصاء إحتياجات وتخذو القرارات التسويقية من المعلومات
- تحليل السوق وسلوكيات الشراء
- المراحل المختلفة لعملية الشراء الإستهلاكي
- ماذا نقصد بتجزئة السوق ؟
- خطوات اختيار السوق المستهدف
- تحليل المنافسة
- القوى التي تقود المنافسة في الصناعة
- وظائف نظام استخبارات المنافسين
- تهرين في تحليل وتقييم المنافسة
- خطوات تنفيذ البحث التسويقي
- مصادر وطرق جمع المعلومات والبيانات التسويقية
- كتابة التقرير النهائي
- إستخدام وسائل الإيضاح في التقارير والعروض الشفهية
- الإتصال
- الصفات الشخصية لرجل بحوث التسويق
- تطبيقات
- خطة عمل ليوم واحد
- تحليل تنافس

## أساليب التدريب:

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

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 