

## قياس أثر وعائد الخطط التسويقية

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٥٠٠	١٢ ديسمبر - ١٣ ديسمبر ٢٠٢٤ اسطنبول

[سجل الآن](#)

- مهارات تنفيذ بحوث تسويقية استباقية و تالية للوقوف على موقف السوق من منتج ما أو تنفيذ الخطط التسويقية الإستراتيجية.
- خطوات تحسين موقف منتج ما في السوق عن طريق إستراتيجيات تسويقية متميزة.
- مهارات إدارية لرجل التسويق الناجح.

**أهداف البرنامج:**

**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 احتياجات ومتذوو القرارات التسويقية من المعلومات
- تحليل السوق وسلوكيات الشراء
- المراحل المختلفة لعملية الشراء الاستهلاكي
- ماذا نقصد بتجزئة السوق ؟
- خطوات اختيار السوق المستهدف
- تحليل المنافسة
- القوى التي تقود المنافسة في الصناعة
- وظائف نظام استخبارات المنافسين
- تمرين في تحليل وتقدير المنافسة
- خطوات تنفيذ البحث التسويقي
- مصادر وطرق جمع المعلومات والبيانات التسويقية
- كتابة التقرير النهائي
- استخدام وسائل الإيضاح في التقارير والعروض الشفهية
- الاتصال
- الصفات الشخصية لرجل بحوث التسويق
- تطبيقات
- خطة عمل ليوم واحد
- تحليل تنافس

**أساليب التدريب:**

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

00201102843111   
info@minaretc.org   
www.minaretc.org 