البرنامج المتكامل لإعداد مديري التسويق

الجزء الأول : المفاهيم والمهارات الإدارية اللازمة لمدير التسويق

المشاركون :

السـادة مديـري إدارة التسـويق ومديـري المناطق ومديري المبيعات وجميع السادة المشرفين المرشحين لشغل وظيفة مدير التسويق في المستقبل .

محتويات البرنامج :

- أثر الواقع الذي تعيشه منظمات عالم اليوم وتأثيره على إدارة التسويق .
- المنطلقات الفكرية ومداخل وتوجهات الإدارة الحديثة وممارساتها .
- دور مدير التسويق في العملية الإدارية ، ومفهوم التخطيط الاستراتيجي لإدارة التسويق .
- مفهـوم المقارنـات المـرجعية (Benchmarking) وتأثيـره على أداء الشركات في المستقبل .
- أسرار الاتصال الفعال لمدير التسويق .
- مهارات تشخيص وتحليل المشكلات واتخاذ القرارات .
- طرق اتخاذ القرارات الفعالة داخل المجموعة وتحقيق الأهداف من خلال الأفراد .
- مهارات بناء وقيادة فرق العمل .
- مهارات إدارة الوقت ومواجهة ضغوط العمل .

البرنامج المتكامل لإعداد مديري التسويق

الجزء الثاني : الأساليب والممارسات التسويقية الحديثة

- الدور الاستراتيجي للتسويق بالشركة :

(المفهوم – المهام والدور الإبداعي لمدير التسويق – الجودة الشاملة في التسويق)

- أساليب تحليل البيئة التسويقية :

(أساليب تحليل البيئة الخارجية والسوق والفرص التسويقية والمنافسة) .

- أساليب تقسيم السوق :

(مفهوم وأسس وأنماط تقسيم السوق – خطوات واستراتيجيات اختيار السوق المستهدف) .

- استراتيجيات التسويق :

(استراتيجيات المنتج والتسعير والتوزيع والترويج واستراتيجية وضع المنتج في السوق) .

- استراتيجيات المنافسة في السوق :

(استراتيجيات قيادة السوق ، التحدي السوقي ، التبعية السوقية) .

- أساليب العناية الكلية بالعملاء :

(تخطيط أنشطة العناية بالعملاء – مدخل لحظات الصدق) .

- أساليب تخفيض تكاليف التسويق :

(تكاليف البيع الشخصي والإعلان والتوزيع والنقل) .

- تجارب ناجحة لدور التسويق في زيادة الربحية .