

شهادة إدارة التسويق الاحترافية

المقدمة

لا يقتصر علم التسويق على مجموعة من المفاهيم والمصطلحات الأكاديمية فحسب، بل إنه علم واسع يقع أساسه على التجارب الواقعية وفعالية الاستراتيجيات التسويقية المستخدمة في تحقيق أفضل النتائج للمؤسسة، كما أن هذا العلم بصورة أو بأخرى يتقاطع مع عالم المبيعات بحيث يقترن مصطلح علم التسويق والمبيعات دائماً في جملة واحدة عندما يأتي الحديث عن النجاح، لذلك فإن إدارة التسويق بإحترافية تتطلب قدرًا من المعرفة حول مبادئ علم التسويق وعلاقته بعلم المبيعات فحسب، بل كل من: أنواع الأسواق المستهدفة، خطوات خطة التسويق، كيفية استهداف السوق، الاستراتيجيات التسويقية الناجحة وطريقة تطبيقها، وكذلك قنوات التوزيع.

بالإضافة إلى ما سبق، فإن كورس إدارة التسويق يتناول كل من أهم مصطلحات ومفاهيم التسويق، دورة حياة المنتج وتأثيرها على عملية الإنتاج والبيع، مفهوم العرض والطلب وآليات التسعير المختلفة، طريقة عمل ميزانية الترويج وآلية تطبيقها، بالإضافة إلى التسويق التوزيعي وطرق إدارة الترويج.

الكفاءات

التخطيط التسويقي

التدقيق على الجهود التسويقية

التسويق الرقمي

عمليات المبيعات / عملية البيع و الشراء

التخطيط لغرض البيع

تقنيات بيع الكماليات و البيع المتبادل

المستهدفون

رجال الاعمال المهينة لزيادة مبيعات شركاتهم و التواجد بعمق في السوق العالمية
مديرين التسويق و المبيعات بالشركات الكبرى او من يرغب في الالتحاق بقريق العمل في ادارت التسويق و المبيعات بالشركات الكبرى او كل من يريد ان يضاعف دخله في فترات قصيرة نتيجة اتقانه مهارات التسويق والمبيعات

المحتوى

ما هي أساسيات التسويق؟

أنواع الأسواق في التسويق

مفاهيم التسويق الأساسية
ماهي خطوات خطة التسويق؟
تعريف استراتيجية اختراق السوق
كيفية استهداف السوق؟
دورة حياة المنتج في التسويق
نقاط القوة و نقاط الضعف SWOT analysis - الوضع التنافسي
التحليل التفصيلي لنقاط القوة و الضعف و الفرص و المخاطر TOWS
تقنيات التحليل التسويقي
تحليل البيئة التنافسية
تحليل مابل بورتر
تحليل (البيئة الخارجية) PEST
مفهوم مرونة العرض مع الطلب
أهمية التمييز في السعر
قنوات التوزيع في التسويق
مفهوم ميزانية الترويج
ما هي أدوات الترويج؟
استخدام الإعلانات في عملية التسويق
فهم أهمية دور ادارة التسويق بالشركة
وضع استراتيجيات وخطط التسويق بالشركة
اجراء ابحاث تسويقية تساعد علي التنبئ بحصص الشركة و قوتها البيعية بالسوق
كيفية التواصل مع العملاء - كيفية بناء علامات تجارية قوية - كيفية تقسيم و تنفيذ العروض التسويقية
ادارة قنوات الاتصال التسويقية الجيدة - قياس مدى فعالية التسويق و المبيعات
إنشاء بطاقة فعالة للأداء المتوازن