

الخطة الاستراتيجية للتسويق

الفئة المستهدفة

محترفي التسويق ومدراء التسويق، ومساعدى التسويق والافراد في المبيعات الذين يشاركون في أنشطة التسويق.

أهداف البرنامج

بحلول نهاية هذا البرنامج ، سيتمكن المشاركون من:

- تحديد مفهوم ونطاق استراتيجية التسويق.
- فهم عملية التخطيط الاستراتيجي.
- تطبيق الأساليب المستخدمة في إعداد خطة استراتيجية للتسويق.
- وضع عناصر التخطيط الاستراتيجي للتسويق.

محتويات البرنامج

مفهوم التسويق

- النطاق والوظائف.

مهمة التسويق

تحليل حالة الأعمال

- تحليل SWOT.
- تحليل القدرة التنافسية.
- تحليل البيئة (الخاصة بالتسويق).

الأهداف الاستراتيجية للتسويق

- الأهداف الطويلة الأجل.
- الأهداف قصيرة الأجل.

الاعتماد على الاعتبارات مختلف البدائل الاستراتيجية

- تحليل مختلف استراتيجيات التسويق.
- اختيار أفضل استراتيجية.

وضع خطة عمل للتسويق

- تحديد أهداف الخطة.
- جدولة الأنشطة.
- تخصيص الموارد البشرية والمالية.

الكتابة الفعلية لخطة التسويق

تحليل حالة الاعمال

تنفيذ خطة التسويق

- وضع المعايير و KPIs.
- آليات المراقبة.

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن 90 ٪ من مجموع المحاضرات.

المواد : مذكرات باللغة الانجليزية

المدة : 20 ساعة