



دورة إعداد خطة التسويق والمبيعات

Sales and Marketing plan Pro

الهدف من الدورة :-

التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة مع التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات الخاصة بتنفيذها وتعديلها.

مكونات البرنامج :-



- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.
- بناء الإستراتيجية التسويقية.
- مقومات الخطة التسويقية الناجحة.
- مراحل إعداد الخطة التسويقية.
- تحليل الوضع التسويقي الحالي.
- تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاوف.
- تحديد الرؤية المستقبلية.
- المهام والأهداف.
- خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية.
- نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية.
- البحوث التسويقية.
- تقسيم الأسواق.
- المزيج التسويقي.
- الاستشراف والتنبؤ.
- دور العلاقات العامة.
- الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.
- بناء مخطط التنفيذ والمتابعة.
- إصدار الخطة المتكاملة.
- التعريف بالحزمة البرمجية العالمية:

أساليب التدريب:

- المحاضرات.
- تطبيقات عملية.
- نماذج واقعية من البيئة المحلية والعالمية.
- نماذج خطط فعلية متكاملة.
- مجموعات العمل.
- شرائح POWER POINT.

فترة البرنامج :-

- ٥ أيام تدريبية - عشرون ساعة تدريبية.