

(مهارات التسويق والمبيعات)

الهدف العام :

فهم واستيعاب المفاهيم الحديثة للتسويق ، في ظل المنافسة والتحديات المستقبلية ، فهم واستيعاب ديناميكيات المنافسة في البيئة التسويقية ، الاستخدام الفعال لطرق جمع البيانات عن المنافسين ، وتحليلها واتخاذ القرارات ، تطبيق أساليب توجيه تطوير السياسات المرتبطة بالأنشطة التسويقية المختلفة لخدمة أغراض زيادة الحصة البيعية ومواجهة المنافسة .

الأهداف التفصيلية :

- تحليل البيئة المعاصرة للأعمال وآثارها على عمليات التسويق.
- المفاهيم المعاصرة للتسويق في ظل المنافسة العالمية، و تدويل الأعمال.
- أسلوب التحليل الاستراتيجي للبيئة التسويقية، وتحديد فرص التسويق في ظل آليات السوق الحالية القائمة على المنافسة.
- دراسة متطلبات الدخول إلى الأسواق الجديدة، وتحقيق التميز فيها.
- دراسة وتحليل أنواع المنافسة، وأساليب التعامل معها.
- تطوير وتنمية مهاراتهم الشخصية السلوكية اللازمة لتفعيل قدراتهم التسويقية.
- أساليب وطرق تحليل المنافسين، وتحديد الفرص والتهديدات التسويقية.
- طرق تحديد السوق المستهدف في إطار عملية التدويل المعاصرة وتحليل سلوك الشراء لدى المستهلك.
- المزيج التسويقي وسياسات التسويق.
- استراتيجيات تسويق المنتجات في ظل المنافسة، وتعزيز الحصة التسويقية، وخلق فرص تسويقية جديدة.
- المهارات المطلوبة لإدارة التسويق في ظل المنافسة .
- مهارات رجال المبيعات وفنون التفاوض الفعال .

معلومات البرنامج					
FA07					رقم الدورة
المحاسبة والمالية					تصنيف الدورة
العربية					اللغة
١٦ ساعة					ساعات البرنامج
٤ أيام					مدة البرنامج
صباحية / مسائية					فترة انعقاد البرنامج
محرم	صفر	ربيع الأول	ربيع الثاني	جمادى الأولى	جمادى الثاني
١/٨				٥/١	
رجب	شعبان	رمضان	شوال	ذو القعدة	ذو الحجة
	٨/٤		١٠/١٥		
٢٠٠٠ ريال					رسوم البرنامج

ملاحظة : سيتم انعقاد الدورة بكلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع بالناصرية للرجال وكلية الدراسات التطبيقية وخدمة

المجتمع بعليشة للنساء، مع امكانية اقامة الدورة بالحرم الجامعي بالدرعية للرجال والنساء .