

دورة

إختراق الأسواق Breaking into the Markets

من تاريخ 10-14 إبريل 2011

عمان - الأردن

أول دليل عملي متسلسل للتخطيط
الاستراتيجي في التسويق واختراق الأسواق



تؤهلك لاختبار :

مدير التخطيط والتسويق

المعتمد - من كندا

بقيادة مستشار الإدارة التسويقية

د. محمود التايه



ENTERING A MARKET.. DOES NOT MEAN SUCCEEDING IN IT !

دخول الأسواق..لا يعني البقاء بها !



تعريف الدورة :

تعالج الدورة المنهج المتكامل للتسويق الاستراتيجي لأغراض دخول واختراق واحتلال الأسواق محليا أو عالميا. وهي إذ تأتي كمرحلة متقدمة لبرنامج التسويق للمحترفين فإن المشارك سيتناول الاستراتيجية التسويقية من الألف وحتى الياء ليصبح مستعدا للتخطيط والتطبيق المتكامل لأي عروض جديدة ومستعدا لتحديات المنافسة في الأسواق. إن عمق هذا المستوى يأتي من كونه يتعرض لخطط الشركة ككل ويعطي حلول التميز والموضعة لمنتجات أو خدمات الشركة وتواجهها.



منهجية الدورة :

- **الإحتراف :** جاء تصميم واعداد هذه الدورة التدريبية من خبرة تدريبية تجاوزت 15 سنة لتقدم لمدير التسويق دورة تدريبية استشارية لإنعاش وصل أهل مفاهيم الإدارة التسويقية التي تحتاجها الشركات الكبرى والمتوسطة.
- **التخصص :** تعالج الدورة مفاصل هامة في دخول الأسواق واختراقها من قبل الشركات الجديدة أو الأفكار الجديدة. وهي بذلك تخاطب مدراء التسويق والإدارة العليا في تشكيل وصياغة القرارات التسويقية العليا.
- **التكامل والتسلسل :** تعتبر الدورة مستوى متقدم و تتكامل مع حقيبة ودورة (التسويق للمحترفين MP)،. كما تتكامل في وحداتها. وتسير بمنهج متسلسل يراعي احتياجات الخطط التسويقية.
- **التدريب الموجه إستشاريا Consulting-oriented Training :** في دورات المستويات الادارية العليا فإن المشاركين عادة ما يملكون تجارب غنية ومثمرة، كما أنهم يبحثون عن حلول إستشارية أكثر من معرفة معلوماتية. لذا فقد راعت الدورة منهج التدريب الإستشاري والذي يعتبر أكثر التصاقا بواقع المشاركين وأسهل للتطبيق.
- **التدريب التطبيقي:** من خلال دليل الخطط التسويقية، والذي لا بد أن يخرج كل مشارك من خلاله بخطة تسويقية محددة.

المستفيدون من الدورة:

- المدراء ورؤساء الأقسام في القطاع الخاص والعام Directors / GM / CEO
- مدراء التسويق Marketing Managers / Marketing Directors
- مدراء المبيعات Sale Mangers
- مدراء ومطوري المنتجات Product Developers and Product Managers

يحصل المشاركون على:

شهادة مصدقة من المركز العالمي الكندي للاستشارات والتدريب.

Canada Global Consulting and Training Centre/- Canada

لحجز مقعدكم والمشاركة في دورة BIM : Breaking into Markets

الرجاء مراجعة الجدول التدريبي الرسمي للمركز العالمي الكندي CGC

ولتنسيق إقامة الدورة في شركتكم أو مركزكم التدريبي يمكنكم التواصل معنا

* يتم اعتماد معايير خاصة للمشاركين في الدورة للحصول على أفضل عائد للتدريب،

كما يقفل باب التسجيل عند اكتمال العدد المحدد لكل دورة للحفاظ على مستوى الدورة.

المحتوى التدريبي:

BIM
Breaking into Markets

Marketing Strategy	الإستراتيجية التسويقية	اللقاء الأول
Strategic Planning	1. مراجعة الخطة الاستراتيجية	1
SBU	2. 3 استراتيجيات لوحدة الأعمال	
The Marketing Process	3. عمليات التسويق	
Managing Marketing Strategy	4. إدارة الإستراتيجية التسويقية	
Marketing Plan	5. عناصر الخطة التسويقية	
Scanning the Market	اكتشاف السوق	اللقاء الثاني
MIS	1. نظم المعلومات التسويقية	2
The Marketing Research Process	2. عمليات البحوث التسويقية	
Scanning Marketing Environments	3. فحص البيئة التسويقية	
Analyzing The Buyer Behavior	4. تحليل سلوك المشتري	
Competitors & The Marketing War	5. المنافسين والحروب التسويقية	
Segmentation + Targeting + Positioning	التقسيم والاستهداف والموضعة	اللقاء الثالث
Levels of M.S	1. اختيار السوق المطلوب (4 مستويات)	3
Effective Segmentation	2. خطوات التقسيم الفعال	
Market Targeting	3. استهداف الأسواق	
Positioning Strategy & PLC	4. اختيار استراتيجية الموضعة وحياء المنتج	
Advantage Competitive	5. تأسيس الميزة التنافسية (صناعة واختيار)	
Product & Price Decisions	قرارات المنتج والسعر	اللقاء الرابع
Developing New-Product	1. تطوير المنتجات الجديدة	4
Global Market	2. دخول الأسواق العالمية	
Product & Services	3. قرارات المنتجات والخدمات	
Program Pricing	4. قرارات التسعير وبرامجه	
BEPs	5. نقاط التعادل	
Place & Promotion Decisions	قرارات التوزيع والترويج	اللقاء الخامس
Managing Marketing Channel	1. إدارة قنوات التوزيع	5
Managing Retailing and Wholesaling	2. إدارة الجملة + التجزئة	
IMC	3. الإتصالات التسويقية المتكاملة	
Promotion Plan	4. الخطط الترويجية	
Managing The Sales Force	5. إدارة القوى البيعية	

www.CglobalC.com

Training@CglobalC.com

Canada

Head Office:

Cell: +1 (416) 871-6373

Tel: +1 (416) 871-7340

Tel: +1 (778) 898-5133

Mailing Address:

122 Retreat Blvd.

Woodbridge, ON, L4H 0T5

Canada