

کد کارگاه: MKT\_01\_001

## ( اصول بازاریابی )

کارگاه آموزشی:



### • محتوای کارگاه

- بازاریابی و اشکال آن
- بازار هدف ، تقسیم بازار ، سیستمهای اطلاعاتی بازار
- تعیین استراتژیهای بازار
- آمیخته بازاریابی
- تحقیقات بازار روشها و ابزارها
- تصمیم گیری در بازارها
- جمع بندی مطالب و پرسش و پاسخ

### • مقدمه

بازاریابی نیازهای مشتری را تعیین می کند، کالاهایی که این نیاز را بر آورده می سازند سفارش می دهد و یک سیستم حامی را برای جلب رضایت خاطر مشتری به خدمت می گیرد. در یک سازمان، بخش بازاریابی نقش سخنگوی مشتریان را به عهده دارد.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران بازاریابی / کارشناسان / مدیران اجرایی / سرپرستان

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی ( در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمیناترهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.