

کد کارگاه: MKT\_05\_001

(مدیریت بازاریابی)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- جمع آوری و بررسی اطلاعات
- تعیین هدفهای بازاریابی با توجه به نتایج اطلاعات به دست آمده
- تعیین آمیزه و یا ترکیب بازاریابی Mix Marketing
- سازماندهی نیروی انسانی و آموزش لازم
- بررسی و مقایسه عملکرد با برنامه
- تامین خدمات بعد از فروش
- بررسی نظریات مصرف کنندگان
- ایجاد تقاضا برای محصول و خدمات
- ایجاد هماهنگی بین مقدار، زمان و خصوصیات تقاضا
- مطالعه موردی (Case Study)

• مقدمه

مدیریت بازاریابی فرآیند تمرکز منابع و اهداف سازمان بر روی نیازها و فرصتهای محیطی است. آمیخته ی بازاریابی یا «چهار p»  $\square$  promotion  $\square$  price  $\square$  product  $\square$  place یعنی فعالیتهای تشویقی و ترغیبی  $\square$  قیمت  $\square$  محصول و مکان کانال توزیع از ابزارهای عمده ی مدیران بازاریابی معاصر میباشد.

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 سمینارهای 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.