

مبادئ التسويق

Marketing principles

تهدف إلى تعريف الطلاب بالمفاهيم والأسس الرئيسية للتسويق، وتزويدهم بالأدوات اللازمة لفهم سلوك المستهلك، وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة تساعد في تحقيق أهداف المؤسسة. يعتبر هذا المقرر مقدمة شاملة لعناصر التسويق المتنوعة وأهميتها في إدارة العلاقات مع العملاء.

1. توصيف المقرر

يغطي هذا المقرر الأسس النظرية والعملية للتسويق، بما في ذلك المفاهيم الأساسية مثل تحديد السوق المستهدف، وتحليل سلوك المستهلك، وتطوير المنتجات، والتسعير، والترويج، والتوزيع. كما يتناول المقرر أهمية خلق قيمة للعميل وبناء علاقات طويلة الأمد، إضافة إلى استراتيجيات التسويق الرقمي والأساليب الحديثة في الترويج.

2. أهداف المقرر

- تعريف الطالب بمفهوم التسويق الحديث ودوره في تطوير الأعمال.
- تعليم أساسيات دراسة وتحليل السوق بهدف تحديد الفرص التسويقية.
- تطوير فهم سلوك المستهلك وكيفية تلبية احتياجات العملاء بفعالية.
- تعليم الطالب استراتيجيات التسويق المتنوعة وتطوير مهاراتهم في الترويج والتسعير.

3. المخرجات المتوقعة

عند الانتهاء من هذا المقرر، سيكون الطالب قادرًا على:

- فهم وتطبيق مفاهيم التسويق الأساسية مثل تحديد الأسواق المستهدفة وتطوير المنتجات.
- تحليل سلوك المستهلك وتطوير استراتيجيات تسويقية تتناسب مع احتياجاتهم وتقضيلاتهم.
- استخدام الأدوات التسويقية المختلفة (مثل التسعير والترويج) لتحقيق ميزة تنافسية.
- تصميم خطط تسويقية شاملة وتنفيذها، مع التركيز على تعزيز تجربة العملاء وبناء علاقات طويلة الأمد.