

استراتيجيات التسعير pricing strategies

توصيف المقرر:

"استراتيجيات التسعير" هو مقرر يهدف إلى تقديم فهم شامل للقرارات التسعيرية كجزء أساسي من المزيج التسويقي. يركز المقرر على تطوير استراتيجيات تسعير فعالة تعتمد على تحليل السوق، التكاليف، سلوك العملاء، والمنافسة. كما يتناول تأثير السياسات التسعيرية على الربحية وحصة السوق.

أهداف المقرر:

1. تعريف الطلاب بدور التسعير في استراتيجيات التسويق وأثره على أداء المنظمة.
2. تمكين الطلاب من تحليل العوامل التي تؤثر على تحديد الأسعار، بما في ذلك التكاليف والقيمة المدركة والمنافسة.
3. تعزيز قدرة الطلاب على اختيار وتطبيق استراتيجيات تسعير متنوعة لتحقيق أهداف محددة.
4. تعليم الطلاب كيفية تعديل السياسات التسعيرية استجابة للتغيرات في السوق.
5. تعريف الطلاب بالأخلاقيات والقوانين المرتبطة بالتسعير.

المخرجات المتوقعة:

بنهاية هذا المقرر، من المتوقع أن يكون الطلاب قادرين على:

1. فهم الأسس النظرية لتسعير المنتجات والخدمات.
2. تحليل العوامل المؤثرة على تسعير المنتجات بما في ذلك العوامل الاقتصادية والتسويقية.
3. تصميم استراتيجيات تسعير تلائم مراحل دورة حياة المنتج.
4. تقييم فعالية السياسات التسعيرية وتأثيرها على الربحية وحصة السوق.
5. تطبيق استراتيجيات تسعير مبتكرة في بيئات تنافسية.
6. مراعاة القوانين والأخلاقيات في تحديد الأسعار لضمان ممارسات تسويقية مسؤولة.