

علاقات التسويق

Marketing relationships

توصيف المقرر:

"علاقات التسويق" هو مقرر يهدف إلى تعريف الطلاب بأهمية بناء وإدارة علاقات قوية ومستدامة بين الشركات وعملائها. يركز المقرر على استراتيجيات تسويق العلاقات التي تهدف إلى تعزيز الولاء، وتحقيق رضا العملاء، وزيادة القيمة المقدمة لهم. كما يستعرض دور التكنولوجيا في إدارة العلاقات التسويقية.

أهداف المقرر:

1. تعريف الطلاب بمفهوم تسويق العلاقات ودوره في تعزيز الولاء وثقة العملاء.
2. تعليم الطلاب كيفية تصميم وتنفيذ استراتيجيات تسويق العلاقات.
3. تمكين الطلاب من تحليل احتياجات العملاء وبناء علاقات مستدامة معهم.
4. استكشاف أهمية التكنولوجيا، مثل أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM)، في تحسين العلاقات التسويقية.
5. تعزيز فهم الطلاب لأخلاقيات العلاقات التسويقية ودورها في تحقيق النجاح طويل الأمد.

المخرجات المتوقعة:

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

1. فهم أساسيات تسويق العلاقات وتطبيقها في بيئات عمل حقيقية.
2. تصميم استراتيجيات لتعزيز رضا العملاء وتحفيز ولائهم للعلامة التجارية.
3. تحليل بيانات العملاء لاستخلاص رؤى تساعد في تحسين العلاقة معهم.
4. استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) لتحسين التفاعل مع العملاء.
5. تطبيق أساليب مبتكرة لبناء علاقات فعالة مع الشركاء والموردين وأصحاب المصلحة.
6. فهم تأثير الممارسات الأخلاقية في بناء علاقات تسويقية ناجحة ومستدامة.