

استراتيجيات التسويق

Marketing Strategies

استراتيجيات التسويق هي جوهر نجاح أي مؤسسة تسعى لتحقيق أهدافها وزيادة تنافسيتها في السوق. تركز المادة على دراسة وتحليل الاستراتيجيات المختلفة المستخدمة لتطوير المزيج التسويقي، دخول الأسواق، استهداف العملاء، وبناء ميزة تنافسية. كما تناقش المادة كيفية تطبيق هذه الاستراتيجيات على المستويين المحلي والدولي لتحقيق النمو المستدام.

توصيف المقرر:

"استراتيجيات التسويق" هو مقرر يهدف إلى تعريف الطلاب بالمفاهيم والأسس العلمية لتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة. يناقش المقرر كيفية تحليل الأسواق، تقسيمها، واختيار الاستراتيجيات المناسبة للوصول إلى العملاء. كما يغطي موضوعات مثل استراتيجيات المزيج التسويقي، التميز التنافسي، واستراتيجيات التسويق الرقمي.

أهداف المقرر:

1. تعليم الطلاب أسس تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة.
2. تعزيز فهم الطلاب لتحليل السوق وتحديد الفرص التسويقية.
3. تعريف الطلاب باستراتيجيات المزيج التسويقي وكيفية تخصيصها لتحقيق الأهداف.
4. تمكين الطلاب من بناء ميزة تنافسية مستدامة للشركات في الأسواق.
5. تعريف الطلاب باستراتيجيات التسويق الحديثة، بما في ذلك التسويق الرقمي والعولمة.

المخرجات المتوقعة:

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

1. فهم الأسس النظرية لتطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية ناجحة.
2. تحليل الأسواق المستهدفة وتحديد القطاعات الواعدة.
3. تصميم استراتيجيات مزيج تسويقي متكاملة تلبي احتياجات العملاء.
4. بناء استراتيجيات تنافسية لتعزيز مكانة المؤسسات في الأسواق المحلية والدولية.
5. تطبيق استراتيجيات تسويق مبتكرة تعتمد على البيانات والتكنولوجيا الرقمية.
6. تقييم أداء الاستراتيجيات التسويقية وتعديلها لتحقيق أقصى قدر من الفعالية.