



აწარმოე საქართველოში

+ + + + + + + + +

როგორ გავზარდოთ გაყიდვები მარკეტინგის ინსტრუმენტების ეფექტური გამოყენებით

სილაბუსი

BDO Academy

BDO



ტრენერი

ნიკოლოზ ასანიშვილი

ხანგრძლივობა

5.5 საათი (1 დღე)

შინაარსი

როგორ გავზარდოთ გაყიდვები მარკეტინგის ინსტრუმენტების ეფექტური გამოყენებით

სესია I - სწავლების ნაწილი (10:00 – 11:30)

- ▶ ბრენდ პლატფორმა: ორგანიზაციის მისია, ხედვა, მიზნები და ამოცანები
- ▶ მარკეტინგის მიქსი - 4P
- ▶ პოზიციონირება
- ▶ ბაზრის კვლევა, სეგმენტაცია და ანალიზი
- ▶ სამიზნე აუდიტორიის გაგება, პერსონის შექმნა
- ▶ მომხმარებლის საჭიროების განაცხადი და პროდუქტის მორგება ბაზარზე
- ▶ კონკურენტების ანალიზი, SWOT ანალიზი
- ▶ მარკეტინგის ძირითადი სახეობები
- ▶ მარკეტინგული სტრატეგია და მისი ტიპები
- ▶ როგორ შევქმნათ მარკეტინგული სტრატეგია

შესვენება (11:30 – 12:00)

სესია II - დამოუკიდებელი პროექტი (12:00 – 13:30)

- ▶ საკუთარი მარკეტინგული სტრატეგიის შემუშავება

შესვენება (13:30 – 14:00)

სესია III - დამოუკიდებელი პროექტი (14:00 – 15:30)

- ▶ მარკეტინგული სტრატეგიის წარდგენა
- ▶ უკუკავშირის მიღება





სასწავლო კურსის სწავლების შედეგები

ტრენინგის მონაწილეები კურსის დასრულების შედეგად:

- ▶ შეიძენენ მარკეტინგული კამპანიების გასაუმჯობესებლად საჭირო უნარებს
- ▶ შეისწავლიან მარკეტინგული კომუნიკაციის პრინციპებს და გაიგებენ როგორ მოახდინონ მათი მეშვეობით პოზიტიური გავლენა საკუთარ ბიზნესზე
- ▶ შეიძენენ ბრენდის კონკურენტული უპირატესობის გასაგვითარებლად და რეპუტაციის გასაუმჯობესებლად საჭირო ცოდნას
- ▶ შეისწავლიან საუკეთესო მარკეტინგულ პრაქტიკებს

