





Summary of Courses Themes:

- The nature and importance of marketing.
- Classification of customers and identifying their needs.
- How to develop a marketing mix for your products.
- Product quality.
- · Pricing methods.
- How to have a competitive advantage for your project.
- Methods of promotion and skills of personal selling.
- Analyzing the market and specifying market opportunities (market gap).
- Development of product and market strategy.
- How to satisfy customers.
- How to prepare a plan for marketing

Targeted Persons:

- Entrepreneurs in the phase of project establishment.
- Entrepreneurs in the phase of entering the market.
- Entrepreneurs in the phase of project growth.
- Entrepreneurs in the phase of project suffering.

محاور الدورة:

- ما هنة و أهمنة التسويق.
- تصنيف العملاء, معرفة احتياجاتهم.
- كيف تطور مزيج تسويقى لمنتجاتك.
 - جودة المنتج.
 - اساليب التسعير.
- كيف تمتلك ميزة تنافسية لمشروعك.
- اسالیب الترویج و مهارات البیع الشخصی.
- تحليل السوق و تشخيص الفرص السوقية (الفجوة السوقية).
 - استراتيحية تطوير المنتج و السوق.
 - أساليب ارضاء العملاء.
 - كيفية اعداد خطة التسويق.

الجهات المستهدفة

- رواد الأعمال في مرحلة تأسيس المشروع.
 - رواد الأعمال في مرحلة دخول السوق.
 - رواد الأعمال في مرحلة نمو المشروع.
 - رواد الأعمال في مرحلة تعثر المشروع.