

توصيف مقرر دراسي

كلية: إدارة الأعمال			
CBME203	رمز المقرر:	Sales Promotion	اسم المقرر: ترويج المنتجات
CBFC106	المتطلب السابق: مبادئ التسويق	عملي: 2	نظري: 2
الساعات المعتمدة: 3			

التوصيف	
<p>يساعد هذا المقرر الطالب على فهم لماذا ومتى وكيف تعمل أدوات ترويج المنتجات. كما يتناول العديد من أنواع ترويج المنتجات واستخدامها في قطاعات الأعمال المختلفة. ويوضح أيضاً كيفية التعامل مع مجموعة واسعة من التقنيات الترويجية. ويركز المقرر على أهداف ودور تنشيط المنتجات في التأثير على حجم الحصة السوقية للمنشأة.</p>	
المحتوى	
الأسبوع التوزيع الزمني لمفردات المقرر:	
1	مفهوم وأهمية الترويج الفعال
2	سياسات الترويج الفعال
3	ترويج المباشر
4	الإعلان
5	الآثار الاقتصادية والإيجابية والآثار السلبية للإعلانات
6	الاختبار الأول
7	تخطيط البرنامج الإعلاني ودراسة تكاليفه
8	رسالة الإعلانية وتأثير الرسوم والصور
9	مقومات وخصائص تنشيط المنتجات
10	المقومات الأساسية لعرض المنتج
11	د الواقع الشراء
12	الاختبار الثاني
13	وسائل تنشيط المنتجات
14	أساليب قياس تنشيط المنتجات
15	المعارض التجارية
16	الامتحان النهائي
المراجع	

Mullin R., "Sales Promotion: How to Create, Implement and Integrate Campaigns that Really Work", Publisher: Kogan Page, 5th Edition, 2010.

عميد كلية إدارة الأعمال

أ.د. محمود طيوب