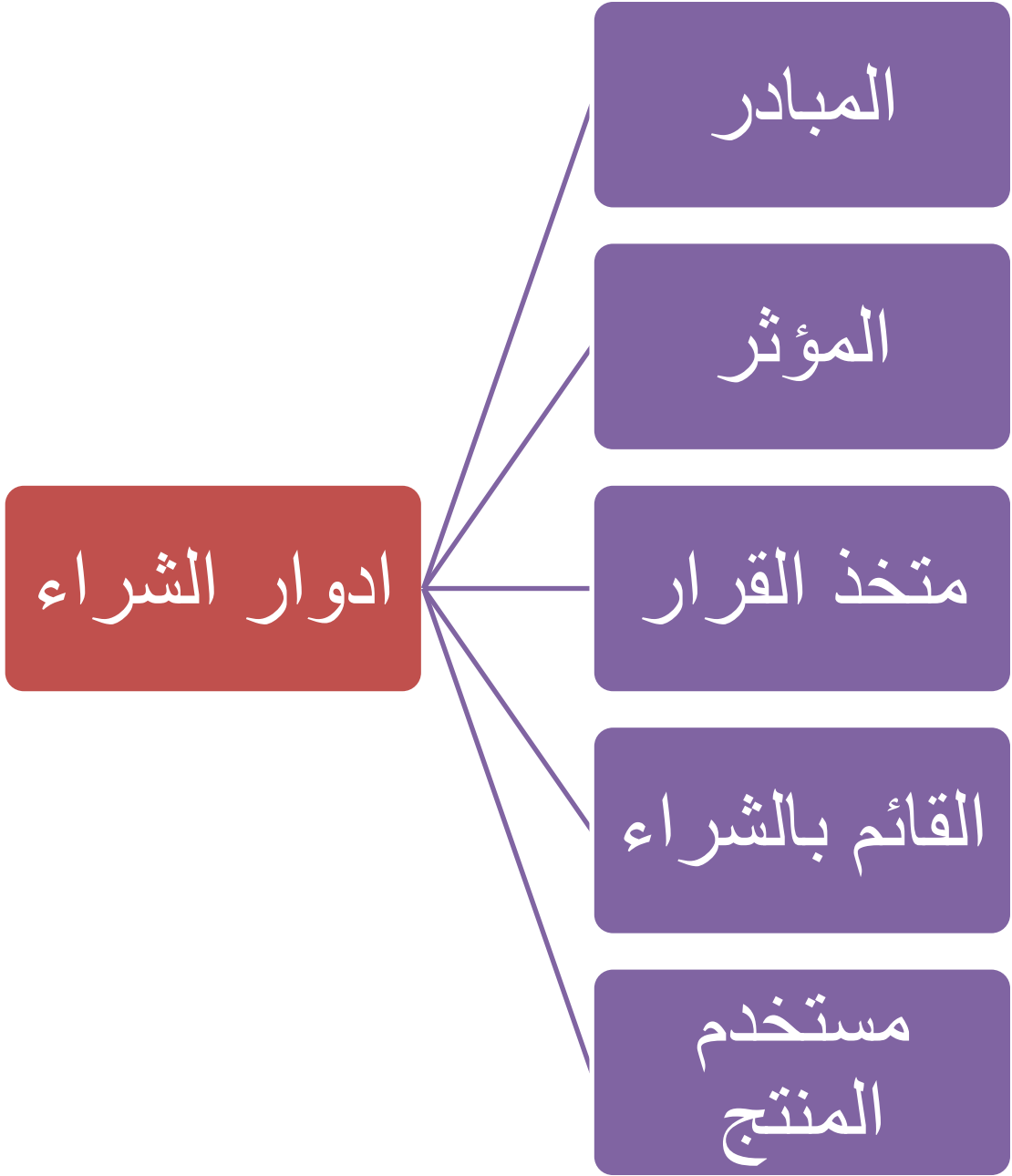


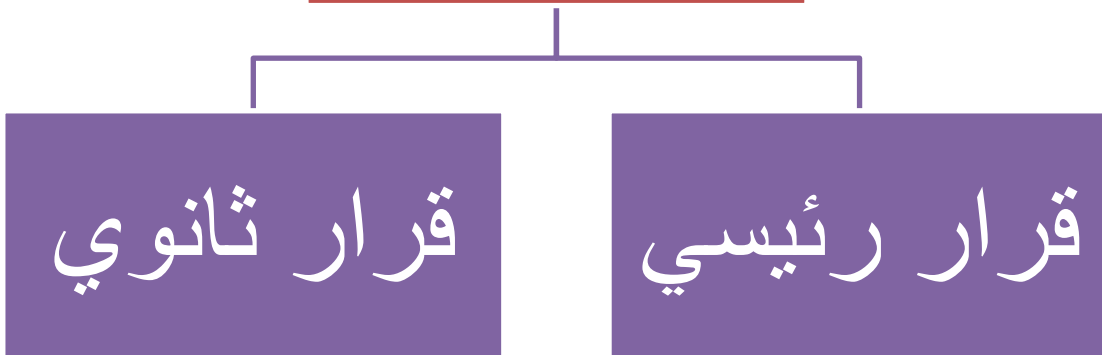
المحاضره الرابعه



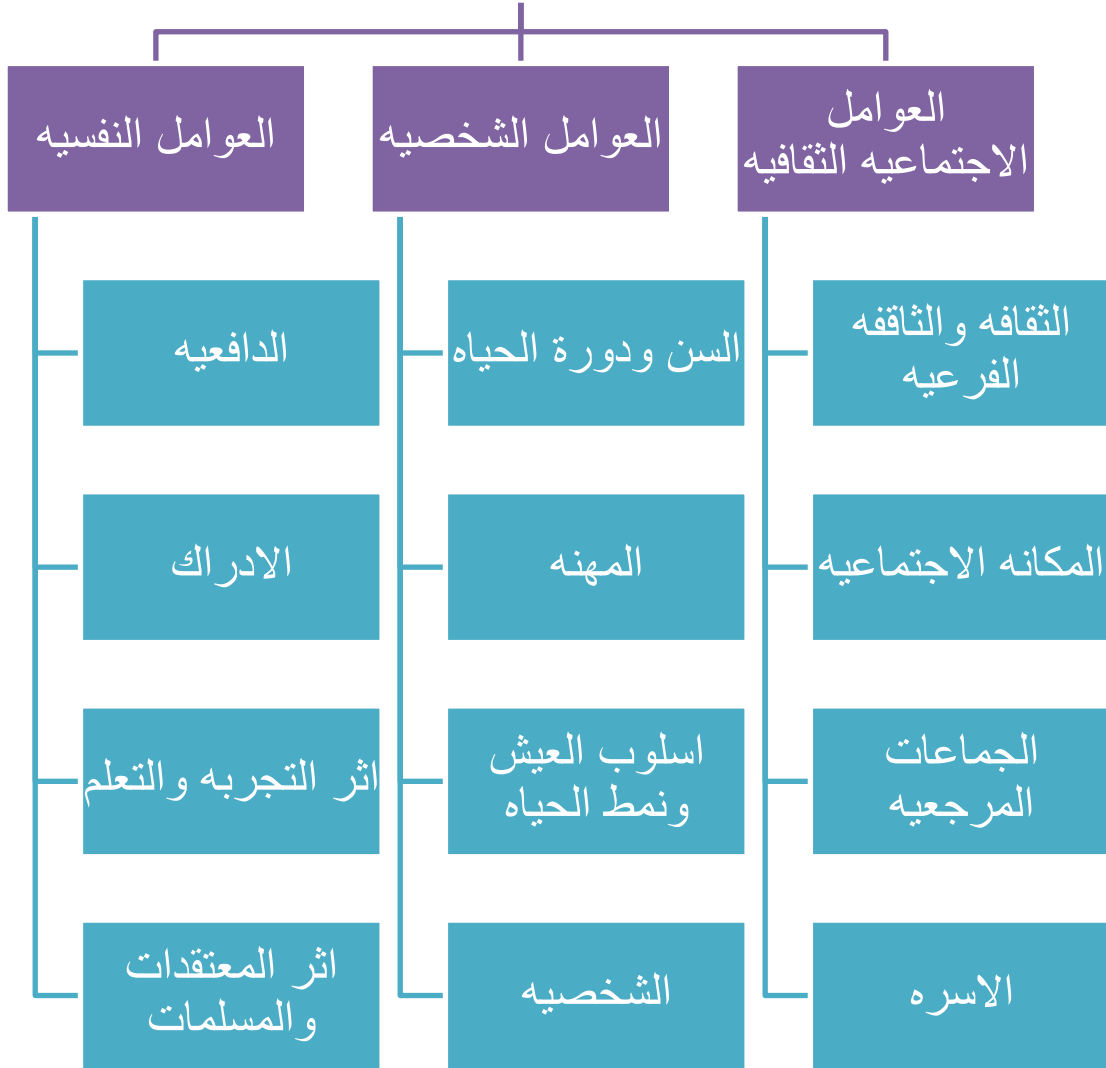
انواع القرارات الشرائيه

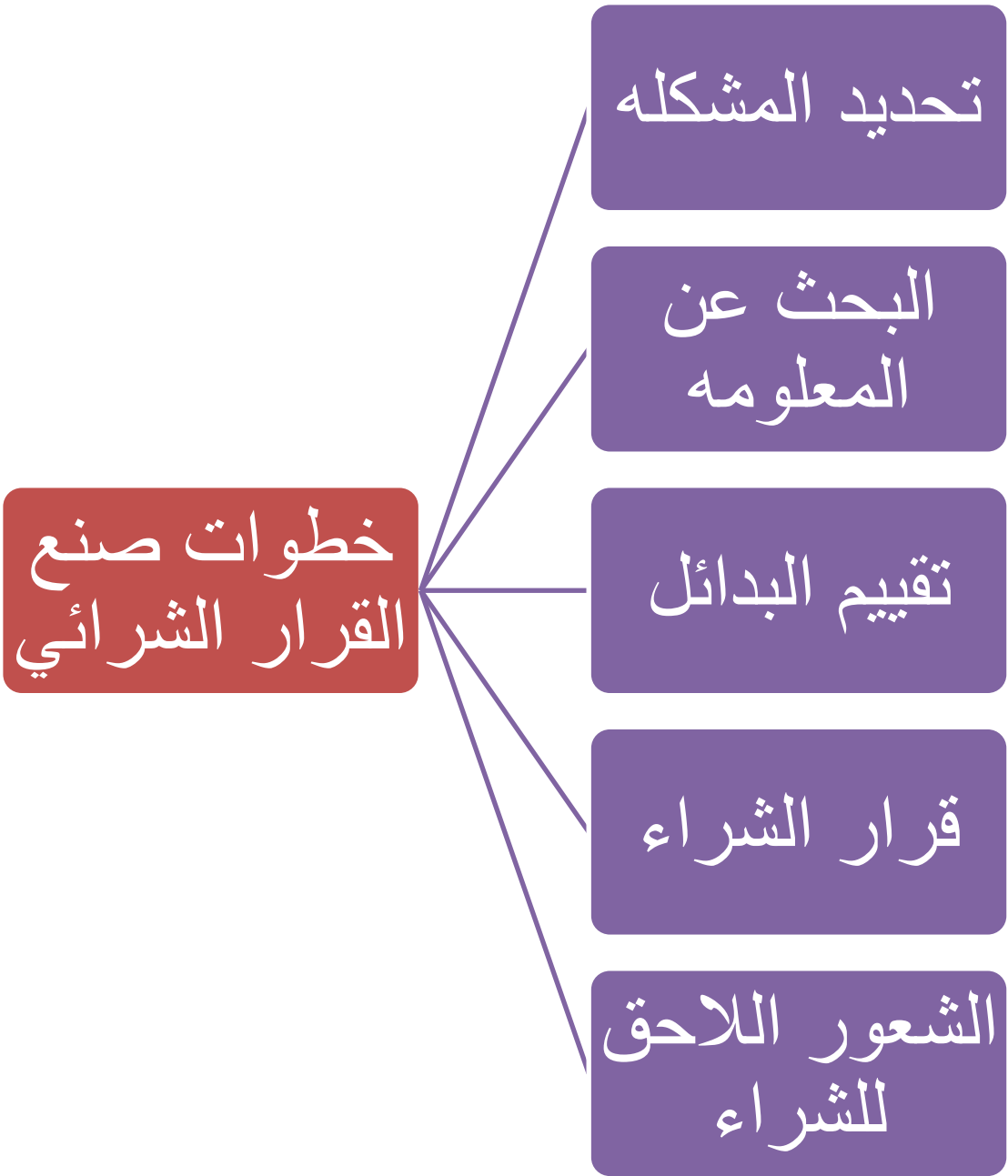


تنقسم القرار الشرائي الى

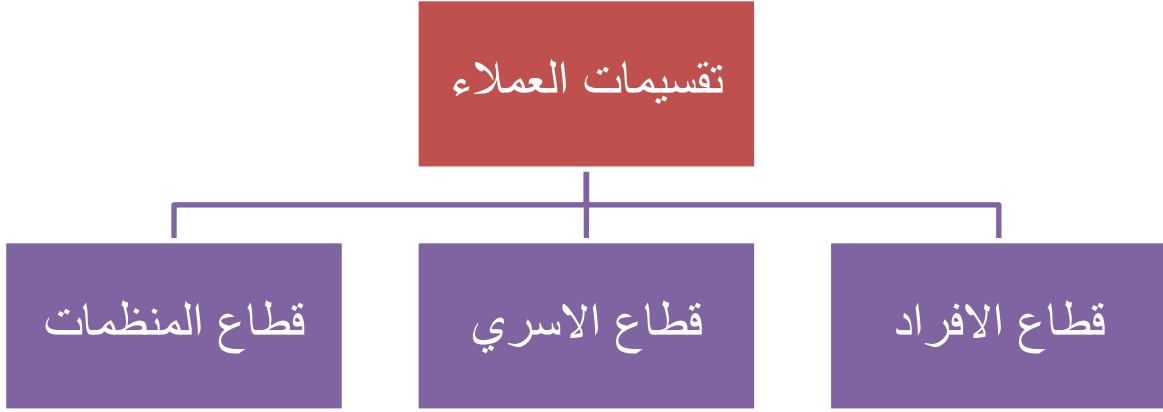


العوامل المؤثره في الشراء

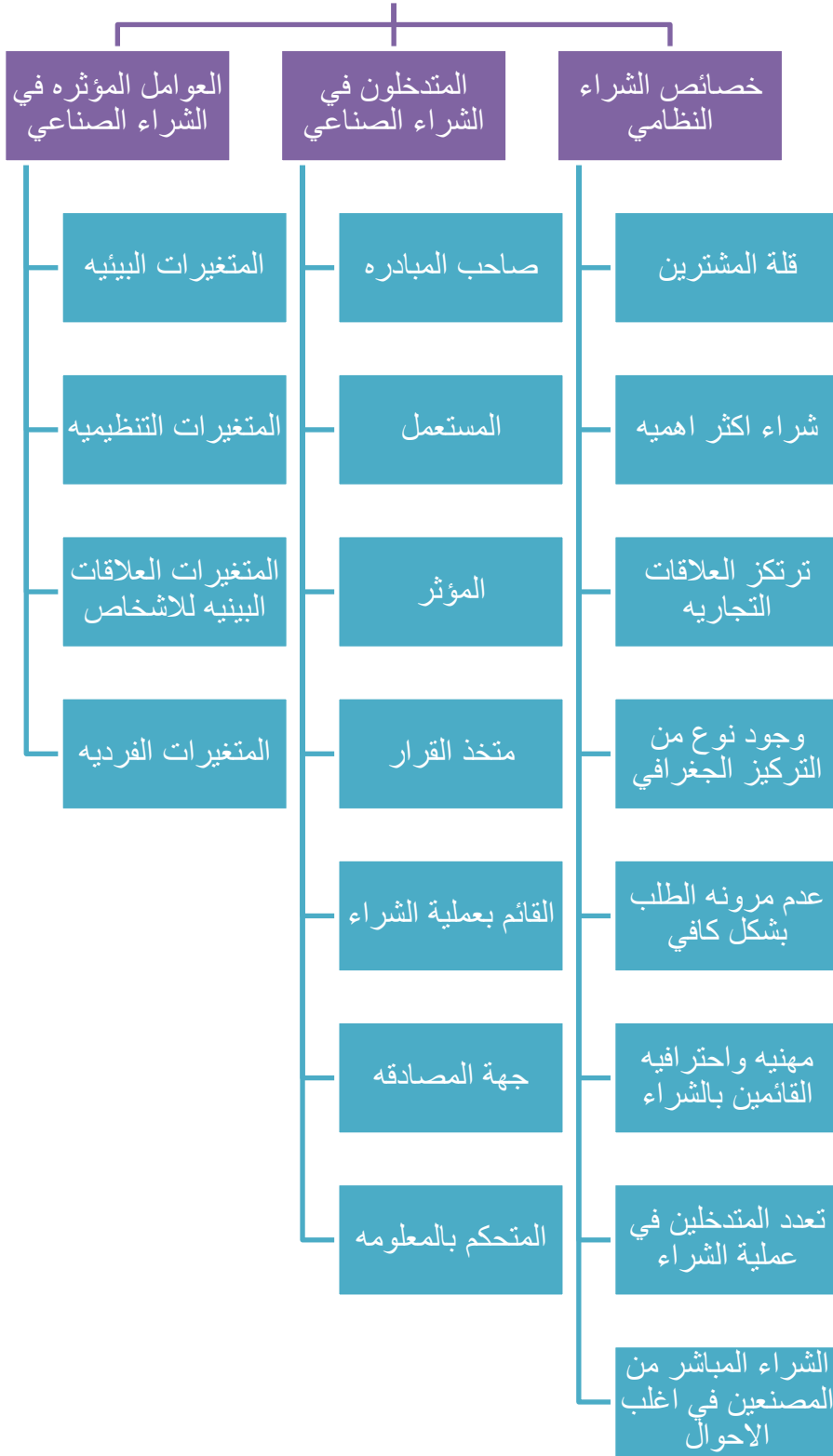




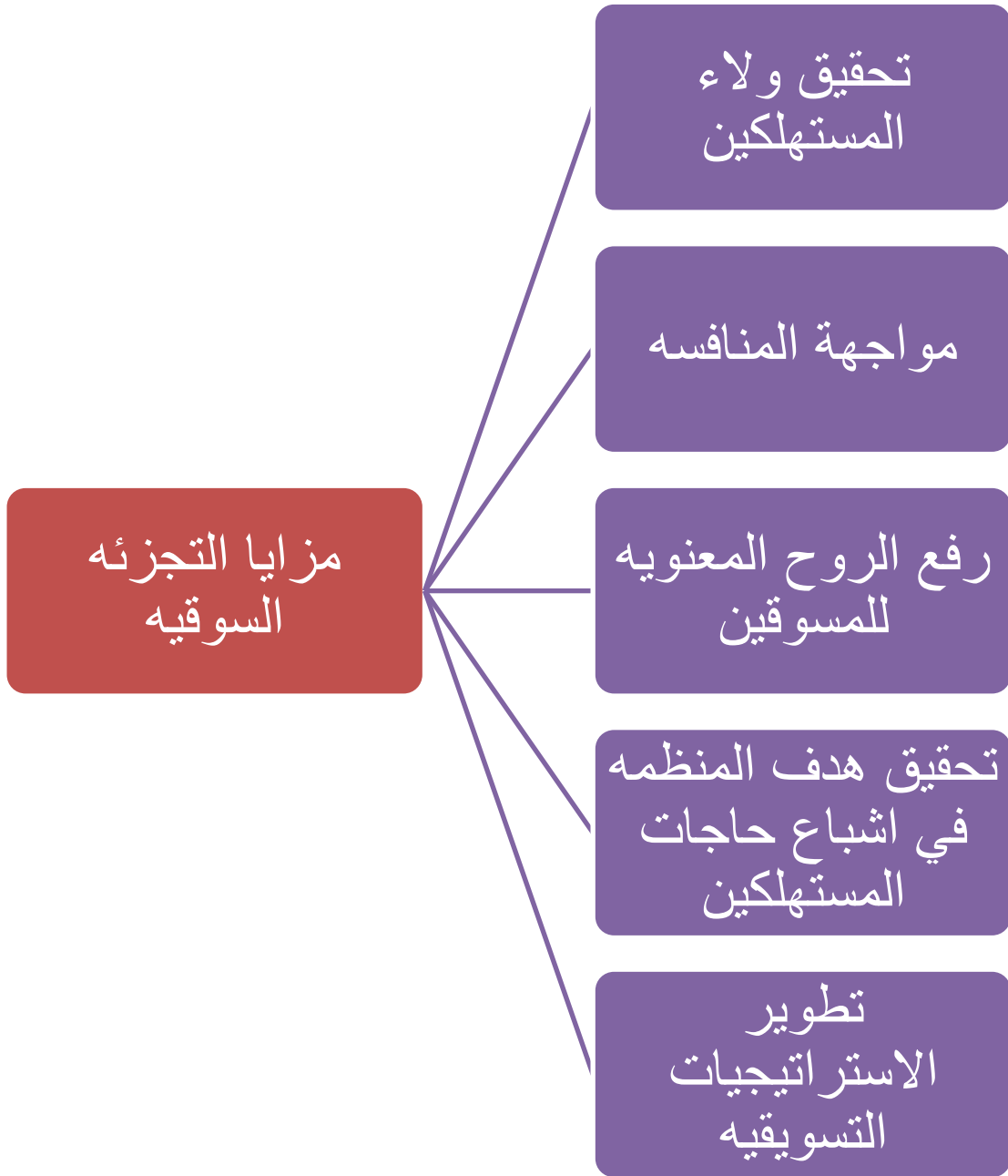
المحاضره الخامسه



خصائص الشراء
النظامي والعوامل
المؤثرة عليه



المحاضره السادسه

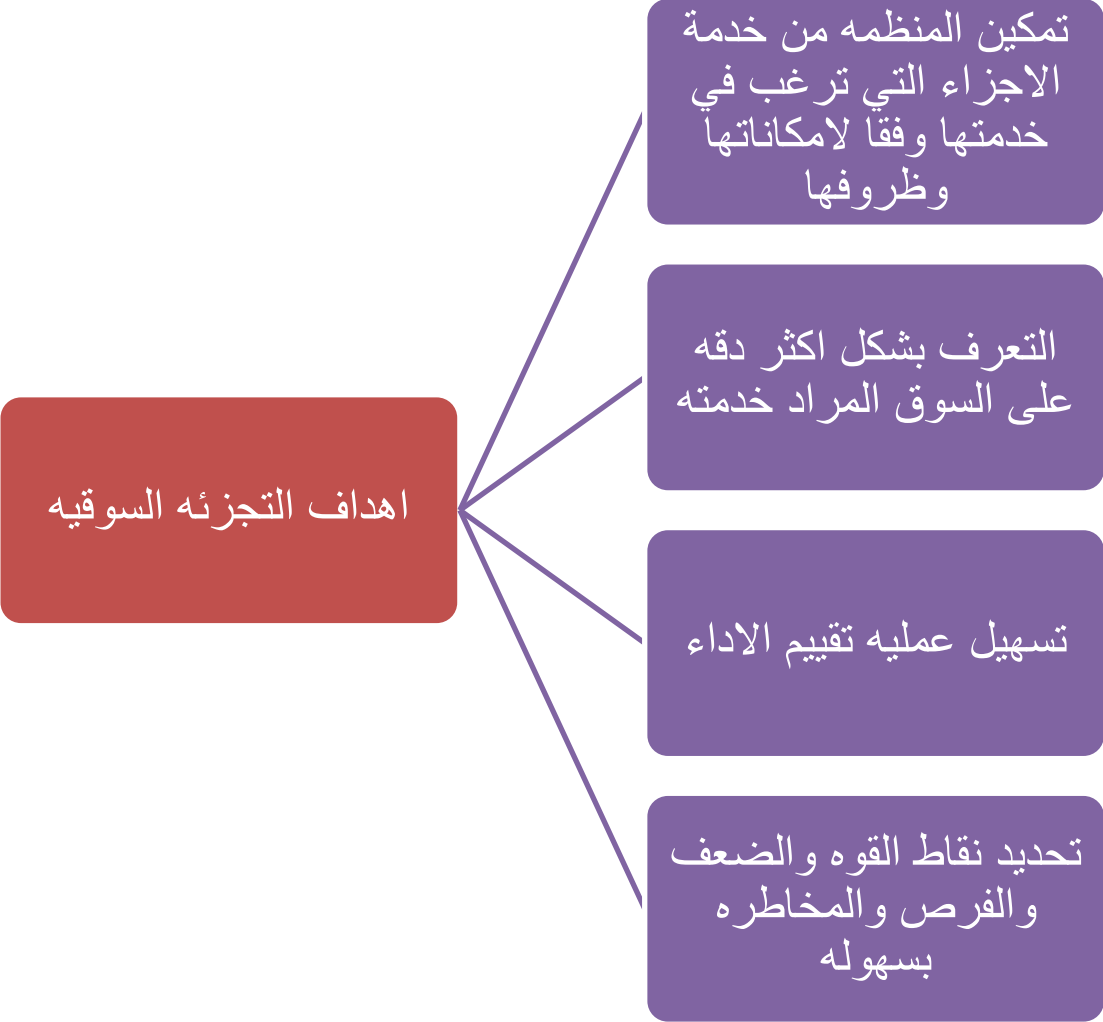


مساوى التجزئه السوقيه

صغر حجم السوق الواحد
احيانا نتيجة تقسيم السوق
الواحد لعدة شرائح

كثره مجهدات رجال البيع

ارتفاع تكلفه لان التقسيم
يعني اكثر من المزيج
السوقي



خطوات عمليه
التجزئه السوقيه
وشروط نجاحها

خطوات التجزئه
السوقيه

شروط التجزئه
الفعاله

تحديد اسس تشكيل
القطاعات السوقيه

التدقيق في الخلافات
التي يمكن ان تتواجد
داخل هذه القطاعات

التنبؤ بالسوق الكامن

التنبؤ بالحصه السوقيه
للمنظمه

اختيار القطاع او عدة
قطاعات السوقيه
المستهدف

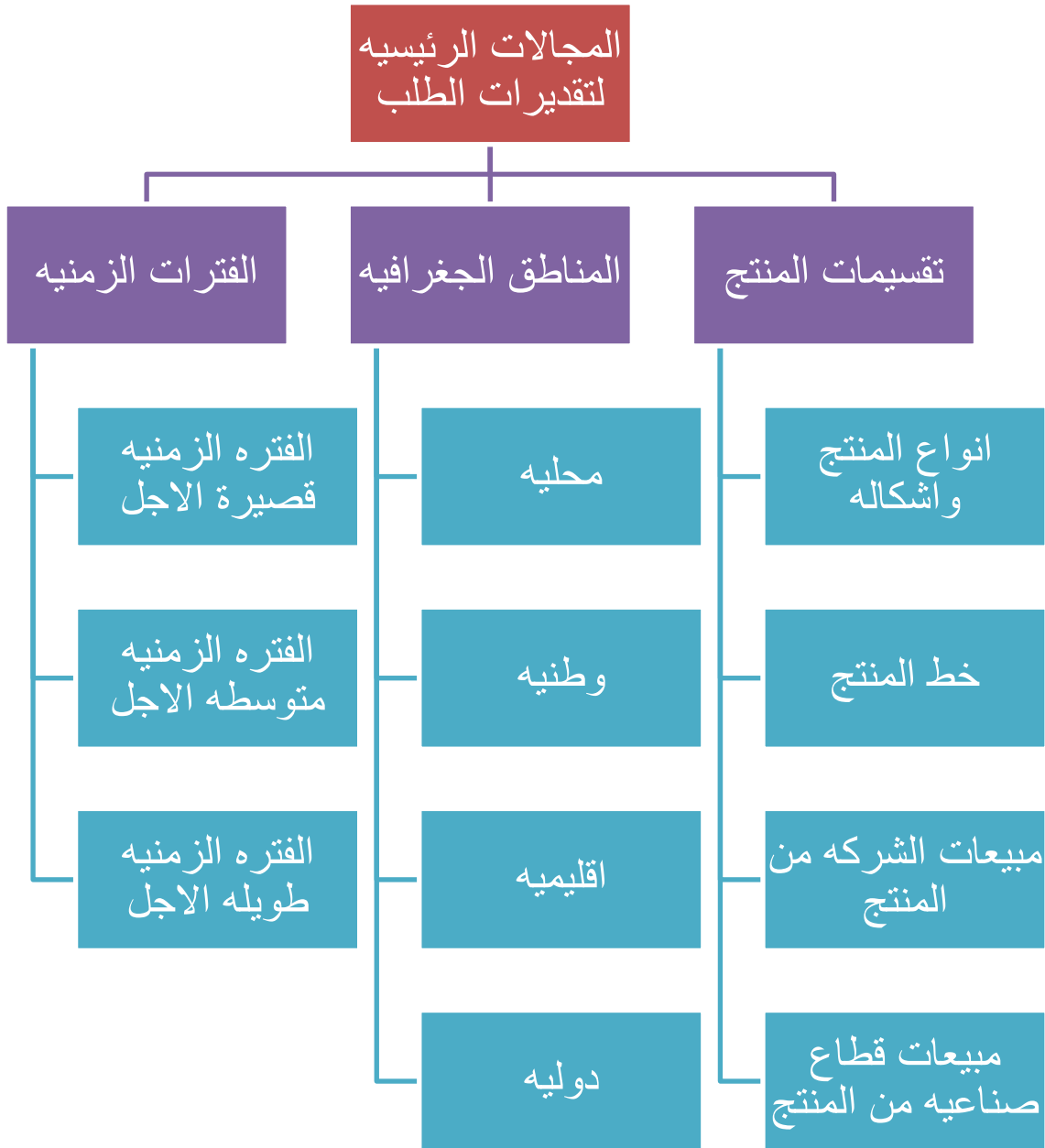
استراتيجية
تقسيم السوق

استراتيجيه
التعدد

استراتيجيه
التركيز السوقي

استراتيجيه
السوق الكلي

المحاضره السابعه



المحددات المؤثرة
في الطلب

طبيعته المنتج

حجم الطلب

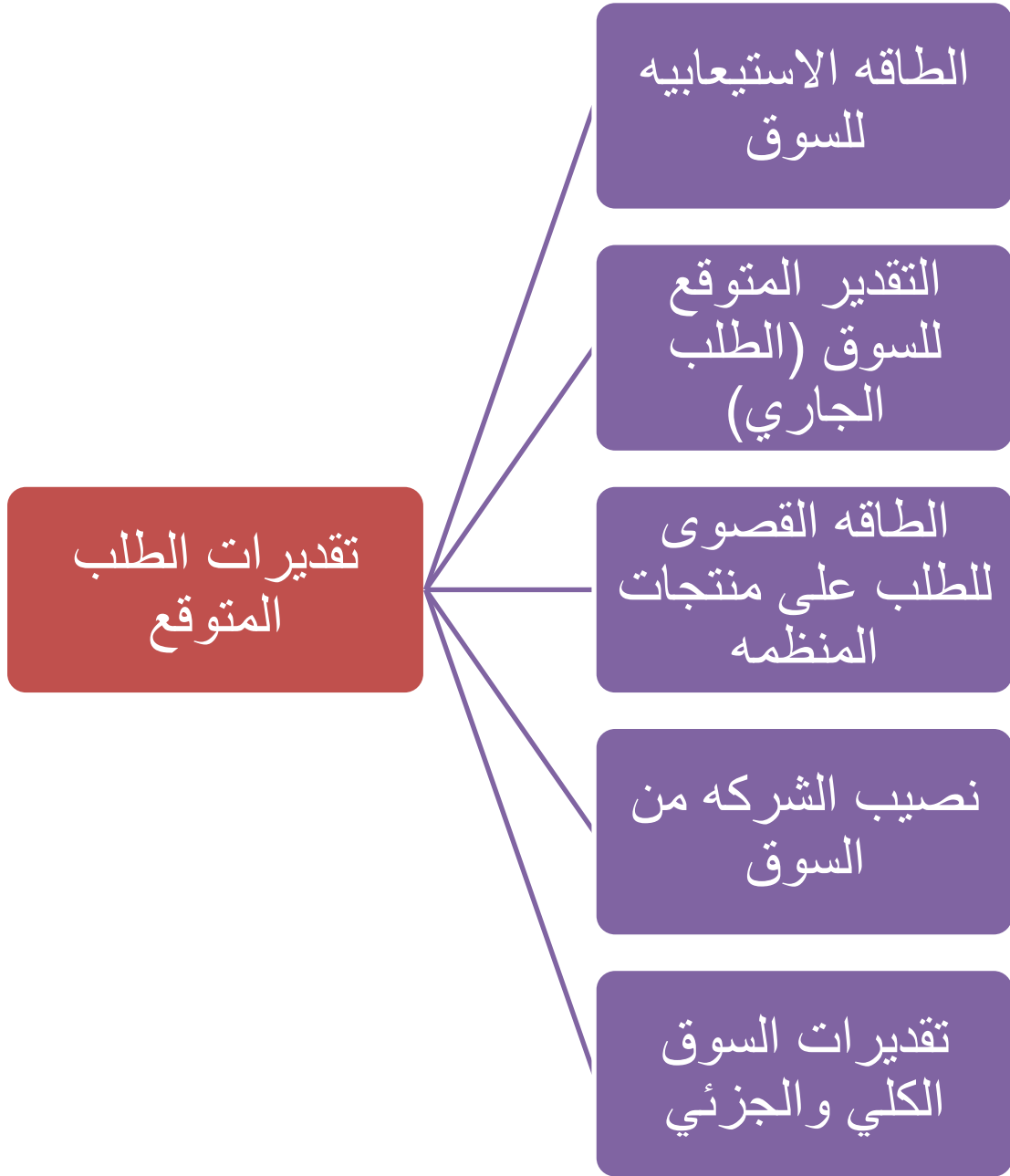
طبيعته الشراء

مجموعه العملاء

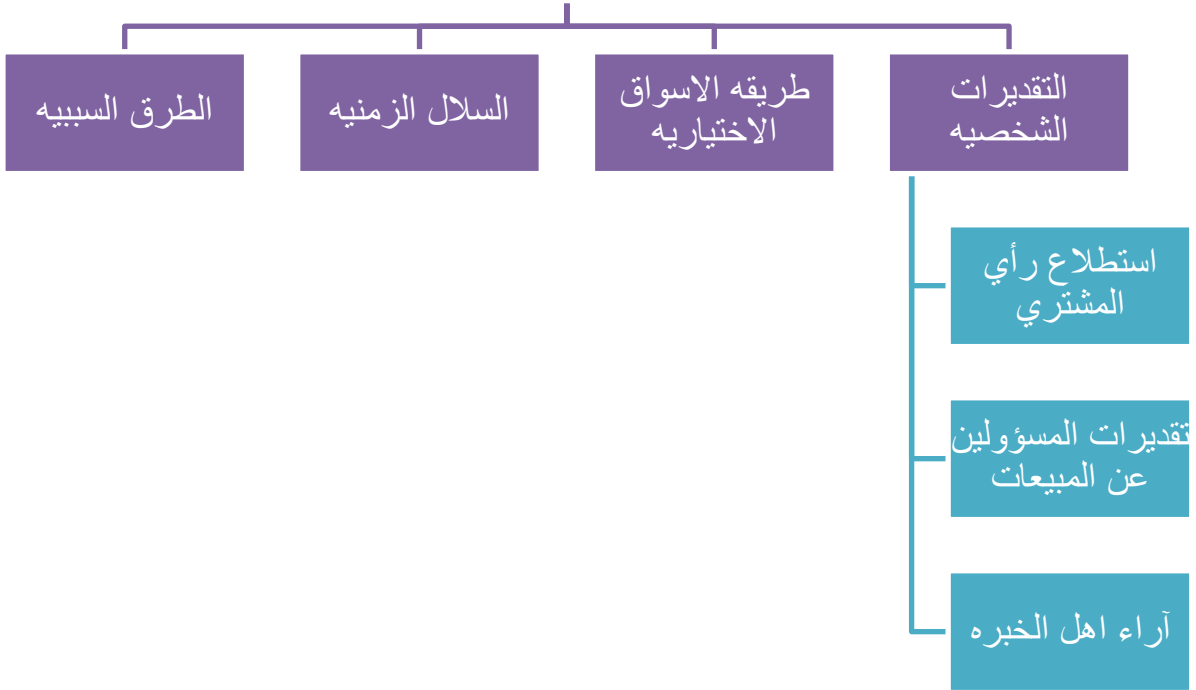
المنطقه الجغرافيه

البيئه التسويقيه

الانشطه التسويقيه



طرق تقديرات الطلب المتوقع



اختتم

هدد ٩٩