

## الكلمات ومعانيها ( مهمة جداً )

Products	المنتج
Price	التسعير
Promotion	الترويج ( الاتصالات التسويقية )
Place	التوزيع
Needs	الحاجات
Wants	الرغبات
Demand	الطلب
Products	المنتجات
Market	السوق
Product Orientation	مرحلة التوجيه بالمنتج
Sales Orientation	مرحلة التوجيه بالبيع
Marketing Orientation	مرحلة التوجيه بالتسويق
Relation Orientation	مرحلة التوجيه بالعلاقات
Suppliers	الموردين
Middlemen	الوسطاء
Facilitator	مؤسسات تسهيل التبادل
Vision Statement	تحديد الرؤية المستقبلية
Mission	المهمة
Customer Value	القيم المطلوبة للعملاء
Core value	القيم الحاكمة لأعمال المنشأة
Objectives	صياغة الأهداف
Strategies	صياغته الاستراتيجيات العامة
Strengths	نقاط القوة
Weaknesses	نقاط الضعف
Opportunities	الفرص
Threats	التحديات
Marketing Objectives	صياغة الأهداف التسويقية
Positioning	اختيار المركز السوقي المتميز
Competitive	تحديد المميزات التنافسية
Operational Reports	تقارير خاصة بالعمليات
Tactical Information	معلومات تكتيكية
Strategic Information	معلومات استراتيجية
Primary data	البيانات الأولية
Secondary data	البيانات الثانوية
Negative demand	الطلب السلبي
No demand	عدم وجود طلب
Latent demand	الطلب الكامن
Flattering demand	الطلب المتناقض
Irregular demand	طلب غير منظم
Full demand	الطلب الكامل
Overfull demand	الطلب الزائد
Unwholesome demand	الطلب السيء
Market Penetration	اختراق السوق
Market Development	تنمية السوق
Products Development	تطوير المنتجات
Diversification	التنوع

## الكلمات ومعانيها ( مهمة جداً )

Brain storming	العصف الذهني
Trade Name	الاسم التجاري
Trade Mark/Brand	العلامة التجارية
Logo	الرمز
Slogan	الشعار
R-STP-MM-I-C	نموذج كولتر
Forecasting	التنبؤ
4Ps	رمز التسويق

ان شاء الله اني اكون غطيت المنهج كامل