

# التسويق من المهد إلى اللحد

عبدالله بن علي

المؤلف:

عبدالله بن علي

الإخراج الفني:

آفاق

المصدر بطاقات الصدارة للمؤلف.. من البطاقة 81 - 83

هذا العمل برعاية: 



تسعد آفاق برعاية الأعمال النوعية..

مع حفظ كافة الحقوق للمؤلف..

في حال رغبتكم في الاستفادة منها فآفاق الخبرات ترحب بالشراكات المجتمعية..

يمكنكم التواصل معنا عبر البريد الرسمي: [info@afaqcm.com](mailto:info@afaqcm.com)



التسويق وعالمه الواسع الممتد..

سؤال يتفلسف فيه الكثير..

فيحترار فيه الكثير..

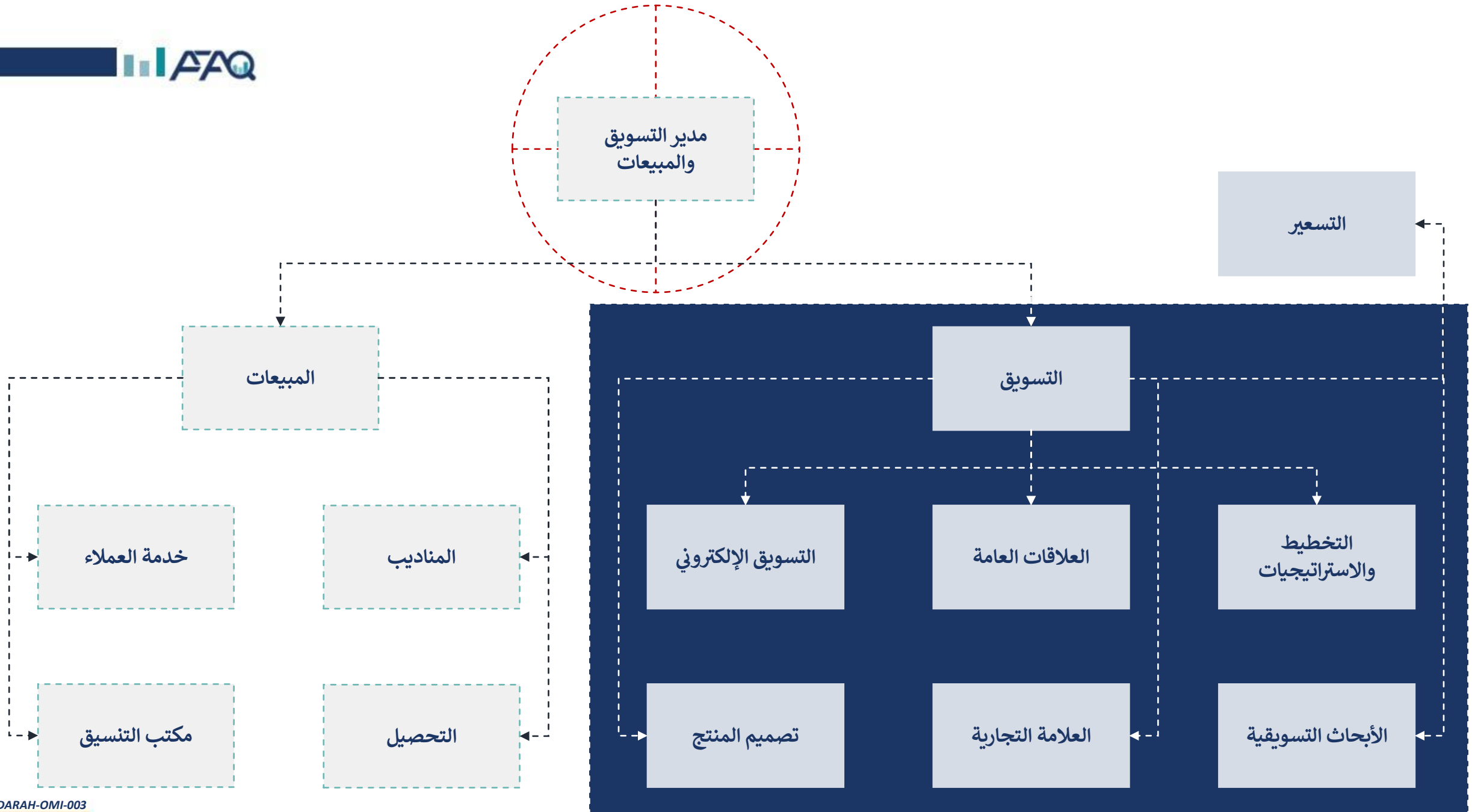
ماذا يعمل؟

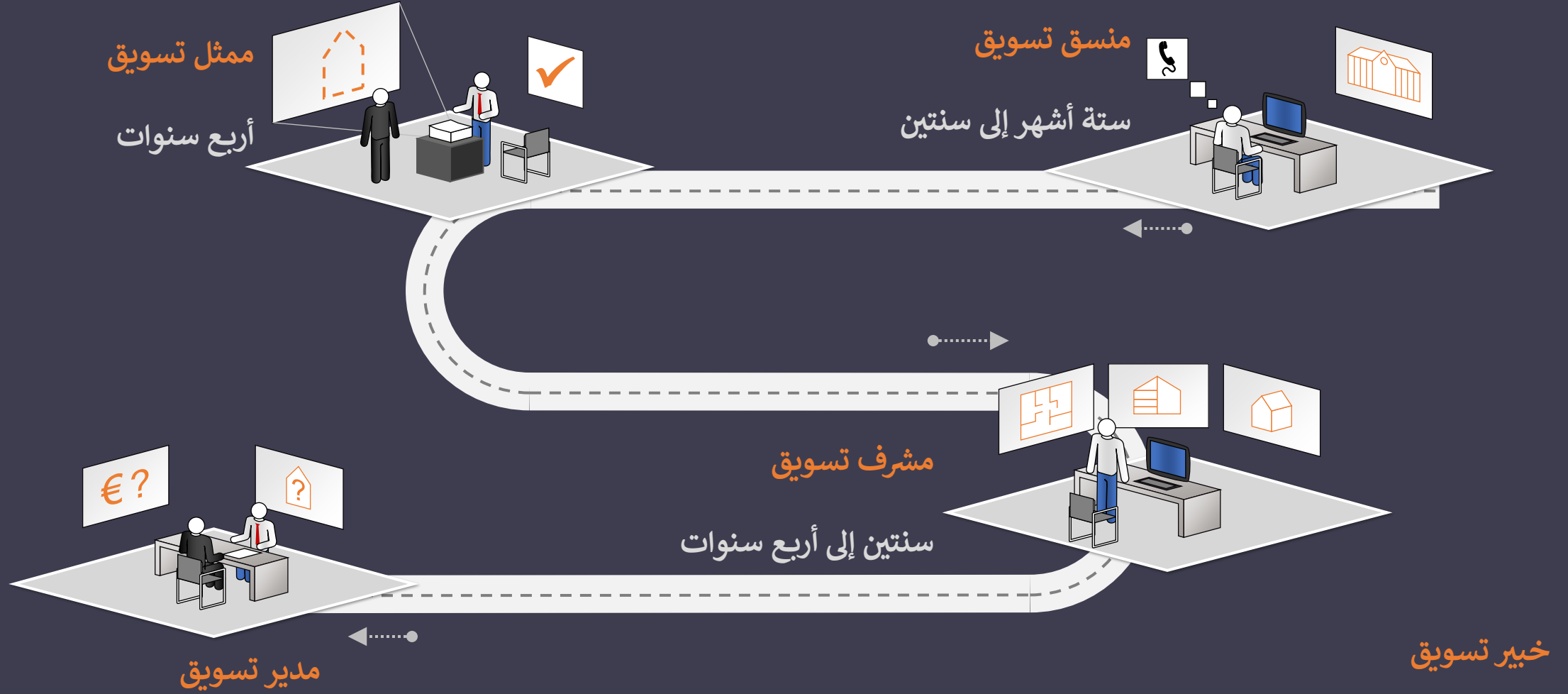
ومن يعمل؟

هنا شيء من التفاصيل بحمد الله..

والله الموفق،،،

عبدالله بن علي







• الأساس في التسويق الصفات الفطرية..

ثم تصقله الدراسة..

المسوق يولد مهياً من البداية بفضل الله..

• يتفاوت المسوقون في تمكنهم **بحسب** عدة عوامل ومنها:

- مستوى الإدراك والفهم.

- مستوى المعرفة.

- طبيعة المنشأة والمنتج.

حين يتخرج الطالب ويدخل سوق العمل في مجال التسويق فتدرجه سيكون كالتالي:

منسق تسويق

سنة أشهر إلى سنتين

1



ويتعرف فيها على طبيعة العمليات وحجم السوق

وتقسيمه وطريقة التواصل مع العميل.

2

ممثل تسويق

أربع سنوات



وتسند إليه بعض المهام ويرافق أقدم منه ليتدرب على يديه ثم يعطى هدفاً ويوجه فيه..

يقضي وقته مع العميل ومكانه واحتياجه ونوع السوق وطبيعة الانتاج و المنتج

ويأخذ مهام عدة في الميدان..



3

### مشرف تسويق

سنتين إلى أربع سنوات

وهنا يبدأ في التخطيط البسيط والمتابعة والإشراف وإعداد التقارير

ويربط فيها بين رجال الميدان و الإدارة العليا.

وتسند له مهام التخطيط ويتدرج في التوسع فيها..





### مدير تسويق

يقضي عمراً لا بأس به

وهنا يبدأ في التخطيط وتحديد السوق والهدف البيعي وتوزيع الفريق

ودراسة السوق وتغيراته وقراءة مؤشراتہ ويقضي عمراً لا بأس به ويتنقل

بين منشآت مختلفة المجال ومنتجات متنوعة ومناطق مختلفة..



5

### خير تسويق

ويبدأ أيضاً في التدرج في هذا..

وكلما تنوعت الخبرة في المجالات واختلفت المنتجات كلما

كان قوياً وتمكن من التنبؤ باتجاهات السوق وتعرف على

دوافع الشراء والمؤثرات في العملية البيعية..

Regus - Dammam, Business Quarter

Q1-14

G08

+966 13 816 3446



طريق الملك فيصل، الخالدية الجنوبية، الدمام ٣٢٢٢١

Regus - مركز الأعمال

G08

Q1-14

العالم واسع.. فاكتشف آفاق الخبرات

 [info@afaqcm.com](mailto:info@afaqcm.com)

 [@afaqcm](https://twitter.com/afaqcm)

 [@afaqcm](https://www.linkedin.com/company/afaqcm)

 +966554834833