



موسسه عالی آموزش بانکداری ایران  
دیرت آموزش حرفه‌ای



## دوره آموزشی برنامه ریزی بازاریابی

۱۶ ساعت

### معرفی دوره

برنامه ریزی بازاریابی به دنبال استفاده از رویکردی منطقی و هدفمند به منظور تصمیم گیری برای آن است که قابلیت های سازمان با فرصت های موجود در بازار، جهت تحقق اهداف سازمان مطابقت داده شود. چنانچه برنامه بازاریابی رابطه ی علت و معلولی مناسبی بین اهداف و استراتژی و همچنین تاکتیک های اجرایی استراتژی را در برداشته باشد می تواند فرایند مدیریت بازاریابی مؤثر سازمان را تضمین کند. بانک ها نیز به عنوان سازمان های ارائه دهنده خدمات که حیات آن ها به طور مستقیم وابسته به برنامه های مؤثر بازاریابی است که منتهی به تعامل با مشتری می شود، ناگزیر به برنامه ریزی بازاریابی هستند. این دوره آموزشی مراحل متفاوت فرایند برنامه ریزی بازاریابی را توضیح داده و با مجموعه ای از تمرین های آموزشی مرتبط با هر مرحله، منجر به بهبود درک مخاطبان از برنامه ریزی بازاریابی شده و چگونگی تدوین یک برنامه بازاریابی را به شیوه ای ساده و کاربردی ارائه می دهد. برنامه ای که قابل اجرا و کنترل باشد و به واحدهای بانک در دستیابی به اهداف بازاریابی کمک نماید.

هدف از برگزاری این دوره به شرح ذیل می باشد:

- توسعه دانش و درک مدیران و کارکنان از کارکردهای برنامه بازاریابی
- امکان تدوین یک برنامه بازاریابی مؤثر
- کمک به تحقق اهداف تعیین شده از طریق اجرای برنامه بازاریابی
- امکان نظارت بر عملکرد واحدهای صف از طریق کنترل برنامه بازاریابی
- توانمندی کارکنان مرتبط با حوزه بازاریابی در تدوین برنامه ریزی بازاریابی
- بهبود عملکرد واحدهای صف در افزایش تعاملات با مشتریان

### مخاطبین:

- کارکنان واحد بازاریابی
- بانکداری تجاری
- بانکداری شرکتی
- بانکداری شخصی

### طراحی شده برای یادگیری:

- مرور مبانی برنامه ریزی و بازاریابی
- مزایا و مشکلات برنامه ریزی بازاریابی
- تشریح فرایند برنامه ریزی بازاریابی و تعیین اهداف
- حسابرسی کسب و کار شامل مشتریان، بازار و رقبا
- تجزیه و تحلیل SWOT و جایگاه یابی استراتژیک
- سیاست های آمیخته بازاریابی شامل محصول، قیمت، توزیع، ترفیع
- برنامه های عملیاتی و اجرایی
- نظارت و کنترل

### پیش نیاز:

- آشنایی با مباحث و مبانی مدیریت و بازاریابی

آنلاین

مهلت ثبت نام: ۵ آبان

تاریخ برگزاری: دوشنبه ها ۹ الی ۳۰ آبان ساعت ۸:۳۰ الی ۱۲:۳۰

### مدرس دوره:

- دکتری مدیریت بازاریابی
- ۱۹ سال سابقه فعالیت بانکی
- مدرس دانشگاه
- مولف، مترجم و ویراستار کتابهای آموزشی حوزه مدیریت و بازاریابی

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

[www.ibi.ac.ir](http://www.ibi.ac.ir)

شرایط ثبت نام: برای ثبت نام به پرتال موسسه (آموزش حرفه‌ای) به آدرس ذیل مراجعه شود.

<https://ideh.ibi.ac.ir/IdeaPortal>

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۱۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص  
هزینه دوره شامل محتوای آموزشی و صدور گواهی نامه می باشد.

شماره تماس: ۲۷۸۹۲۴۴۶-۲۷۸۹۲۴۵۸

تلفن گویا: ۲۲۸۸۱۶۴۰-۴۱

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: [prof.training@ibi.ac.ir](mailto:prof.training@ibi.ac.ir)