

السمات المميزة لبرنامج تسويق

برنامج تسويق فرع وثيق الصلة بإدارة الأعمال وهو من أهم البرامج التي تؤهل الطالب للعمل في المجالات الإدارية المختلفة والتسويق، وبالتالي يجب أن يتمتع خريج هذا البرنامج بجانب من السمات التي تميزه عن غيره من طلاب الأقسام الادارية الأخرى ومن السمات التي تميز خريج برنامج تسويق ما يلي :

- ١- القدرة على استخدام التكنولوجيا الحديثة وتطبيقاتها في مجال التسويق
- ٢- استخدام المنهج العلمي في التفكير وحل المشكلات.
- ٣- توظيف المعارف والمهارات التسويقية المكتسبة في مجال التخصص لخدمة المجتمع والبيئة المحيطة بشكل ايجابي.
- ٤- القدرة على التواصل والاتصال الفعال مع الآخرين.
- ٥- التفاعل مع التطورات والمتغيرات المالية والتسويقية العالمية وتأثير ذلك علي مجال تخصصه.
- ٦- التعليم المستمر لتطوير المعارف المرتبطة بمجال التخصص.
- ٧- اعداد البحوث والدراسات التسويقية وتقييم المشروعات والمقترحات الاستثمارية من الناحية التسويقية.
- ٨- القدرة على استخدام الحاسب الآلي والوسائل التكنولوجية الحديثة في اعداد الخطط التسويقية وأيضاً في تسويق المنتجات.
- ٩- الالمام بالمعرفة في مجال المال والتسويق وعلاقتها بالعلوم ذات الصلة (علوم سياسية - اقتصادية - قانونية - تأمينية - احصائية).
- ١٠- تطبيق القوانين المنظمة للتسويق والتجارة الإلكترونية والعمل على تطويرها وذلك في المؤسسات المختلفة (هيئات حكومية غير هادفة للربح - هيئات اقتصادية عامة - منشآت خاصة).
- ١١- القيام بالاتصالات التنظيمية والإدارية وبناء علاقات العمل.
- ١٢- القدرة على المنافسة الفعالة مع الآخرين.

١٣- الالمام بأسس ومفاهيم السياسات والاستراتيجيات والخطط التسويقية ومتطلبات استخدامها لتلبية توقعات الأطراف ذوي العلاقة بالمنظمة.

١٤- القدرة على حل المشكلات والقضايا التسويقية من خلال الخبرة المكتسبه مما يلبي حاجات المؤسسات العامه والخاصه وإعداد الخطط والبرامج التسويقية والبيعيه وتنفيذها وتقييمها والمساهمة فى تطوير أنشطتها الاداريه والتسويقية.

١٥- القدرة على تحقيق التفوق والإبداع من خلال مواكبه التطورات العلميه المستمرة فى المجال التسويقي وتلبية حاجات السوق المحليه والخارجيه.

١٦- التأثير الواضح فى العمل فى المنظمات المختلفه وفقا للخدمات الاستشاريه والتدريبه التى تم الحصول عليها من قبل البرنامج التسويقي خلال فترة دراسه والتى تخص البحوث العمليه والاستشارات الفنيه والتى من شأنها تدعيم القدرة الذاتيه على حل المشاكل الإداريه التسويقية التى تواجه مختلف المنظمات.

١٧- اكتساب مهارات أسس علم التسويق لدراسه سلوك المستهلك والسوق التجاري واكتسابه القدره على تحليل كل ما يحدث فى ادارة وممارسات المهام التسويقية ومهارات البيع والشراء.

١٨- تكوين للعلاقات الجيده مع الاخرين وكذلك الدقه والانتباه الى أدق التفاصيل والتمتع بمهارات عقليه وتحليليه وفكريه.

١٩- القدرة على جذب واقناع العملاء والتمتع بثقافه الحوار ومهارات الحفظ وسرعه البديهة.