

طرح درس "محصول، چرخه عمر و آینده"

جلسه اول: بیان کلیات / تشریح فرایند بازاریابی

جلسه دوم: شناسایی مصرف کنندگان و نیازهای آنان / خواسته، تقاضا و رضایتمندی مصرف کنندگان

جلسه سوم: شناسایی رفتار مصرف کننده و مدیریت آن / عوامل موثر بر رفتار مصرف کننده

جلسه چهارم: تجزیه و تحلیل مصرف کننده

جلسه پنجم: شناخت بازار و زیر بازار

جلسه ششم: کالا، محصول، خدمات و انواع آنها / روش های طراحی محصول

جلسه هفتم: توسعه محصول جدید، آینده چرخه عمر

جلسه هشتم: امتحان نیم ترم و رفع اشکال

جلسه نهم: مهارتهای ارتباطی در فروش و بازاریابی / الگوی ارتباطات بازاریابی

جلسه دهم: مهارتهای ارتباطی / استفاده از زبان بدن

جلسه یازدهم: تبلیغات

جلسه دوازدهم: اصول اخلاقی و مسئولیت اجتماعی

جلسه سیزدهم: ارزش های زیست محیطی، فرهنگی و اجتماعی / ارزیابی اثرات زیست محیطی تولیدات

جلسه چهاردهم: بازار جهانی / بازاریابی جهانی

جلسه پانزدهم: مدیریت ارتباط با مشتری

جلسه شانزدهم: مرور مباحث و جمع بندی

منابع مورد استفاده:

- مدیریت استراتژیک بازار، نوشته دیوید آکر، ترجمه دکتر علی اکبر فرهنگی و دکتر حسین صفر زاده
- اصول بازاریابی، نوشته فیلیپ کاتلر و گری آرمسترانگ، ترجمه بهمن فروزنده
- رفتار مصرف کننده، نوشته دل هاوکینز و راجر بست، ترجمه دکتر روستا
- ارتباطات غیر کلامی، نوشته دکتر علی اکبر فرهنگی
- زبان بدن، نوشته آلن پیز و باربارا پیز، ترجمه سیمین موحد
- مدیریت استراتژیک برند، نوشته کوین کلر
- فروش حرفه ای، نوشته برایان تریسی
- بیش از ده مقاله مرتبط با سرفصل های درس

یاسمین عطار

دانشجوی دکتری مدیریت رسانه