التسويق العملي لموردي قاعدة بيانات جيفن في وزارة التربية والتعليم

هدف الكورس :
هذه الدورة مخصصة لأي شخص تم قبوله في برنامج جيفن ويريد دراسة كيفية إجراء وتسويق وتسعير وتقديم القيمة بشكل صحيح من أجل إغلاق نشاط للعام الدراسي التالي مع المدارس وأكبر عدد ممكن منهم

جمهور الهدف :
التسويق العملي للموردين في قاعدة بيانات جيفن

معلومات الكورس :
28.10.2024 | أيام الاثنين والخميس|
8 لقاءات | 40 ساعة اكاديمية | 13:15-9:30

المكان : عبر منصة الزوم

تكلفة الكورس: 640 ₪

المحاضر : محمد فريج

رقم اللقاء	التاريخ	الموضوع	المحتوى
.1	28.10	**الرؤية وخطة العمل لبرنامج جيفن**	• تعريف الخدمات التعليمية الخاصة بي • كتابة رؤية العمل • كيف تبدو خطة العمل • ترجمة الأفق إلى خطة عمل واضحة وقابلة للقياس • ما هي استراتيجية التسويق وتوصيف مكونات الخطة التسويقية
.2	31.10	**تمايز البرنامج في جيفن وتشكيل لغة تسويق فعالة**	• التمايز والتركيز: خلق تركيز تجاري متميز • تحديد الاحتياجات المختلفة لغرض تحديد العرض التسويقي • اعلم أصول التدريس التربوي كرافعة للتسويق • لتركيز على اللغة وخلق الوضوح للجمهور المستهدف • ما هو عرض القيمة الخاصة بي؟ • استخدام أدوات الذكاء الصناعي
.3	4.11	**أدوات التسويق والاعلان في جيفن**	• صياغة بريد إلكتروني ورسالة واتساب للإداريين والعاملين في التعليم • كتابة مواد تسويقية مناسبة لجيفن • مبادئ بناء صفحات الهبوط التي تعرض التميز بجيفن
.4	7.11	**التعرف على قنوات التسويق لاستخدامها في جيفن**	• الإلمام بقنوات التسويق المختلفة ذات الصلة بالتعليم • ما هي القنوات التسويقية المناسبة والصحيحة للخدمات التعليمية • التسويق الشفهي • التعاونات المشتركة • الشبكات الاجتماعية - للتسويق العضوي والممول لبرامج التعليمية

*لا تتاح إمكانية التسجيل أو نقل الدورة التدريبية *التواريخ والمواعيد النهائية قابلة للتغيير

אביב אלנתן בע"מ

التسويق العملي لموردي قاعدة بيانات جيفن في وزارة التربية والتعليم

رقم اللقاء	التاريخ	الموضوع	المحتوى
.5	11.11	**طرق وأدوات البيع بما يتلائم مع جيفن**	• كيفية إنشاء عملاء متوقعين، وكيفية الوصول إلى اجتماعات مع مدراء المدارس • بناء هيكلية مكالمة مبيعات • التحضير لاجتماع مع إدارة المدرسة • ما يجب فعله وما لا يجب فعله" في المبيعات • تحديد الفرص التعليمية
.6	14.11	**العلامات التجارية والتسعير**	• العلامة التجارية التعليمية - القيم واللغة • علامة تجارية من شأنها أن تميز عملي التعليمي • مسار التسويق ومدى ارتباطه بنطاق الأسعار • قائمة الأسعار وعروض السعر
.7	18.11	**إدارة الاتصال مع المؤسسات التعليمية (الزبائن والحفاظ على الزبائن الحاليين)**	• برامج للحفاظ على الاتصال مع فرق التعليم والطواقم ومدراء المدارس • توفير قيمة مضافة للطواقم التعليمية • طرق النشاط خارج جدران الفصل الدراسي كجزء من برنامج التسويق في جيفن • التواصل مع الكادر والطواقم التعليمية
.8	21.11	**التحديات الإدارية و ملخص الدورة**	• التعامل مع التحديات الإدارية والتسويقية • حماية حقوق النشر لبرنامجك الخاص • إدارة المدربين • إدارة الوقت • التقييم وانهاء الكورس

*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים *התכנים והמועדים נתונים לשינויים