



**Семинар**

**“СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ”**

**ЧАСТ ПЪРВА**

Националният център за професионално обучение в системата на Българската търговско-промишлена палата организира семинар на тема - “СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ” .

Семинарът е **двудневен** и ще се проведе на **7 и 8 октомври 2003 ( вторник и сряда )** в сградата на БТТП, на ул. “Парчевич” 42, София 1000, в залата на 4-ти етаж.

Продължителност: **9:30 – 16:30**

**Анотация на курса:** Курсът обхваща всички маркетингови дейности в едно предприятие, като разглежда отделните елементи на съвременния маркетинг, принципите и алгоритмите на маркетинговите проучвания и стратегическото планиране на фирмите, работещи в условията на пазарна икономика. Изграден на базата на програмите по маркетинг на западните бизнес-школи, той предлага цялостно обучение по маркетинг и стратегическо планиране, необходимо на съвременните бизнесмени и предприемачи. Курсът е съпроводен с множество примери от богатата 12-годишна практика на лекторката като международен консултант по маркетинг и мениджмънт.

**Основни теми на курса:**

**I част**

1. Потребителска ориентация на съвременния маркетинг. Еволюция на маркетинговата концепция. Същност на маркетинговите дейности.
2. Маркетингът като част от цялостното фирмено управление.
3. Маркетингова обкръжаваща среда. Елементи на средата и влиянието им върху фирмените дейности.
4. Поведение на потребителите. Етапи на решението за покупка. Потребителски проучвания.
5. Поведение на промишления потребител. Фактори при вземане решение за покупка.
6. Продуктова политика. Управление на продукта. Жизнен цикъл и профил на продукта. Продукти и услуги. Брандинг. Гаранции за качество.

7.Иновационен процес. Продуктова линия и продуктов микс. Класификация на продуктите. Как да придадем нов живот на старите стоки. Причини за провал на новите продукти.

8.Понятие за пазар и пазарни анализи. Етапи на пазарните проучвания. Първична и вторична информация.

9.Анализ на маркетинговата информация и прогнозиране.

10.Ценообразуването в маркетинга. Маркетингови ценови стратегии. Обвързване на целите с приходите и разходите. Същност и значение на цената. Маркетингови ценови трикове.

**Лектор: доц. Лучия Илиева** - Президент на ЛИМАСОЛ Консултинг; Старши консултант на GOPA по GTZ-проекта за насърчаване на икономиката и заетостта; PHARE – консултант по проект 0102.03BG “Културен туризъм”; Консултант към Институт “Отворено общество” – Будапеща.

**Моля, желаещите да вземат участие** да се обадят в НЦПО на тел./факс: (02) 981 34 19 и да изпратят попълнен талон – заявка на e-mail: [education@bccci.bg](mailto:education@bccci.bg).

**Таксата за семинара** в размер на **100 лв.** (с вкл. ДДС) може да бъде преведена **само по банков път** на сметката на НЦПО **1000 388 618**, банков код **200 800 23** в ОББ АД, кл. Фр.Нансен.