مهارات المسوق الناجح:

المهارات السلوكية: الإصغاء، التفاعل، الاتصال، التفاوض.

- تفهم احتياجات العميل.
- استيعاب وضع الشركة وسياساتها.
- معرفة خصائص المنتجات.
- إتقان مهارات البيع.
- التعرف على وضع المنافسة والسوق.

مكونات إدارة عملية التسويق:

1. تنظيم عملية التخطيط التسويقي وإدارة المعلومات.
2. تحليل الفرص التسويقية.
3. اختيار الأسواق المستهدفة.
4. تطوير البرنامج التسويقي: التنفيذ.
5. إدارة الجهود التسويقية والرقابة.

1. إدارة المعلومات وتنظيم عملية التخطيط الاستراتيجي:

- نظام المعلومات التسويقي وبحوث التسويق.
- التخطيط الاستراتيجي والتخطيط التسويقي.

2. تحليل الفرص التسويقية:

- تقييم البيئة التسويقية.
- أسواق المستهلك النهائي.
- أسواق المشتري المؤسسي.

3. اختيار الاسواق المستهدفة:

- القياس والتنبؤ بالطلب.
- تجزئة السوق.

4. تطوير البرنامج التسويقي:

- تصميم وتطوير المنتجات.
- تسعير المنتجات.
- توزيع المنتجات.
- ترويج المنتجات.

5- نظام المعلومات التسويقي:

ذلك الهيكل المتداخل من الأفراد والإجراءات والأدوات المصمم لجمع وتحليل وتخزين وتقييم وتدفق المعلومات الصحيحة والحديثة للاستخدام من قبل متخذي القرارات لتحسين وتطوير تخطيطهم ومتابعتهم ورقابتهم على البرامج التسويقية.