

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

ניהול השיווק - 71733

תאריך עדכון אחרון 02-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 3

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: כלכלת סביבה וניהול

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: רחובות

מורה אחראי על הקורס (רכז): פרופ' אמיר היימן

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: amir.heiman@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: חמישי 14:00-15:00

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

בקורס זה תלמדו כיצד לתכנן ולבצע אסטרטגיות וטקטיקות שיווקיות עבור מגוון מוצרים, שירותים וארגונים.

הקורס מכסה נושאים כמו ניתוח שוק, אסטרטגיה, פילוח, מיצוב, בידול, פיתוח מוצרים ותמהיל שיווק.

קורס זה מקשר את עקרונות ניהול ואת התיאוריה הכלכלית.

מטרות הקורס:

מטרות הקורס להקנות ידע בנושא ניהול השיווק בראייה כלכלית. הבנה של הכלים השיווקיים והשימוש בהם. הקניית יכולת תכנון ואופטימיזציה של כלי השיווק בסביבות כלכליות ושווקים שונים. הבנת התפקיד של מנגנוני השיווק ביצירת ביקוש ובהורדת סיכון.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

בסופו של הקורס תוכלו להשתלב בהצלחה בקורסים מתקדמים יותר בשיווק ובשוק העבודה כאשר נהירים להם העקרונות הבאים:

כיצד יש לבצע ניתוח של פירמה, ענף ושוק כדי להגיע לתכנון אסטרטגי יכולת בחירת ואיזון כלים שיווקיים בהתאם למצב שנותח, שינויים בשוק, שינויים בטכנולוגיה ועוצמת התחרות.

הכנת ובחינת תוכנית עסקית

הכנת ובחינת תקציב תקשורת שיווקית

דרישות נוכחות (%) :

100

שיטת ההוראה בקורס: הרצאות פרונטליות

פתרון והצגה בכיתה ע"י קבוצות תלמידים של אירועים עסקיים ושל עבודת הגמר שעוסקת בניתוח ענף וחברה. דיוניים כיתתיים.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

הגישה הניהולית לנושא השיווק. התפיסה השיווקית. קביעת אסטרטגיות שיווקיות וניתוח השווקים. קביעת התמהיל השיווקי בנושאי מדיניות מוצר, תקשורת, מחירים והפצה. בקרה, מעקב ומבוא לשימוש בכלי המחקר השיווקי. דגש על יישום כלי הניהול ובניתוח השיווקי לבעיות האופייניות בשוק. ניתוח השפעת כלים שיווקיים על ביצועי הפירמה. שיווק אימפקט (בר-קיימה)

חומר חובה לקריאה:
קוטלר, קלר, עקרונות ניהול השיווק, האוניברסיטה הפתוחה 2020
א
הספרים נמצאים בספרייה.

חומר לקריאה נוספת:
Marketing Management (16th Editions) by Philip T. Kotler and Kevin Lane Keller

מרכיבי הציון הסופי:
מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 60 %
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות
10 %
מצגת / הצגת פוסטר / הרצאה 30 %

מידע נוסף / הערות:
אין