

**שם הקורס: ניהול השיווק**

**מספר הקורס: 209.6206**

**שם המרצה: ד"ר גיל שרוני**

**מועד ההרצאה: ימי ג', שעות 18:00-21:00**

**שעות קבלה: בתיאום אישי**

**דואר אלקטרוני: kilsharon@013.net; נייד: 052-2736015**

### **מחזור י"א - כיתת כחל**

**תקופה מס' 1 (20.10.2020 - 8.12.2020)**

#### **מטרת הקורס**

הקורס סוקר את תחום השיווק מנקודת מבט ניהולית. במהלך הקורס תוצג "השפה השיווקית" באמצעות סקירה של מושגי היסוד והתפיסות הבסיסיות בתחום השיווק. המעבר על המושגים יעשה תוך שימת דגש על מסגרת קבלת החלטות ניהולית, ובפרט קבלת החלטות הקשורות ליצירת "תוכנית שיווק".

**המטלות בקורס והרכב הציון:** 60% בחינה  
30% עבודה בצוותים (4 סטודנטים בצוות)  
10% נוכחות פעילה במפגשים מקוונים

ציון מעבר בקורס מותנה בציון עובר (65 ומעלה) בבחינה ובעבודה ונוכחות פעילה ב-75% מהמפגשים או יותר כתנאי לגשת לבחינה.

#### **יישום החומר התיאורטי**

הקורס משלב מגוון רחב של דוגמאות המאפשרות ניתוח והבנה מעמיקה של החומר הנלמד בהרצאות. בנוסף, יידרשו הסטודנטים להכין עבודה מסכמת המבוססת על הנושאים שנלמדו במהלך הקורס ולהציגה במפגש האחרון של הקורס.

#### **תוצרי למידה:**

- הכרת מושגי בסיס ותיאוריות בתחום השיווק.
- כלים להבנה וניתוח של הסביבה העסקית והשיווקית.
- ידע להתמודדות עם בעיות שיווקיות, הערכת חלופות אפשריות לפתרון.
- התנסות בקבלת החלטות בניהול השיווק (נושאים אקטואליים בתחום השיווקי).
- יכולת הבנה ושימוש בטכניקות שיווקיות.

## בחינה

הבחינה המסכמת תתבסס על כל היקף החומר שיילמד בכיתה, השקפים והפרקים הרלוונטיים. בבחינה לא יותר שימוש בחומרי עזר כלשהם. פרטים נוספים על הבחינה, המבנה שלה, סגנון השאלות וכיוצ"ב - יימסרו במהלך הקורס.

## עבודה בצוותים

מטרת העבודה לאפשר לסטודנטים ליישם הלכה למעשה את החומר הנלמד. הסטודנטים יתבקשו לבחור חברה פעילה או חדשה, לבחון ולנתח את סביבת הפעולה, הצגת חלופות אפשריות לצמיחת העסק, בחירת חלופה מועדפת והצגת תוכנית שיווקית מפורטת. הנחיות מפורטות יינתנו במהלך הקורס. העבודות יוצגו במפגש האחרון של הקורס.

## ספר הקורס:

קוטלר, פ. קלר ק. והורניק י. (2012). ניהול השיווק. בית ההוצאה לאור של האוניברסיטה הפתוחה. הספר נמכר כיום בשני כרכים המהווים יחד את המהדורה המלאה.

## חומרי עזר נוספים:

חברת הקורס - השקפים יועלו לאתר הקורס ב-Moodle באופן מרוכז בתחילת הקורס.

## תוכנית הקורס\*:

מס' שיעור	נושא השיעור	קריאה נדרשת
1.	הקדמה, מושגי יסוד, ניהול ביקושים, גישות שיווקיות	פרק 1
2.	תכנון אסטרטגי, ניתוח סביבה פנימית וחיצונית, ניתוח מתחרים	פרקים 2,3,10
3.	נתונים ומחקרים בשיווק	פרק 3
4.	יצירת ערך ללקוח, שביעות רצון ונאמנות	פרק 4
5.	התנהגות צרכנים	פרק 5
6.	זיהוי פלחי מטרה ושוקי מטרה	פרק 7
7.	מדיניות מוצרים	פרק 11
8.	מיצוב ובידול המותג	פרקים 8, 9

\*התוכנית הינה בסיס לשינויים

### כללי התנהגות בכיתה מקוונת:

- חובת הסטודנטים להיות נוכחים במהלך השיעור המקוון באמצעות חיבור זמין למיקרופון.
- לא חלה חובת נוכחות בווידאו במהלך הקורס, למעט בתחילת מפגש ראשון ובעת הצגת עבודה מסכמת.
- הסטודנטים מתבקשים להתחבר לממשק הזום כחמש דקות לפני תחילת השיעור, וזאת על מנת לבדוק כי החיבור תקין וכי אין כשל התחברות שעלול לעכב את תחילת השיעור במועדו.
- הסטודנטים ייצאו להפסקות של 15 דקות לאחר כל 45 דקות של שיעור מקוון. הסטודנטים מתבקשים לחזור בדיוק בזמן, ולא לגרום לעיכוב של המשך השיעור.
- במהלך כל שיעור יתבקשו הסטודנטים להציג נוכחות בצ'אט ציבורי במועד אקראי במהלך השיעור.
- לא יתקבלו בקשות לרישום מאוחר של נוכחות. סטודנטים שלא יציגו נוכחות במועד, ייחשבו כנעדרים מאותו השיעור.
- הצגה של העבודה המסכמת בקורס תתקיים במפגש האחרון של הקורס. הסטודנטים יתבקשו במקביל להעלות העתק של העבודה המסכמת לאתר הקורס.
- אי-הצגת עבודה מסכמת בשיעור האחרון של הקורס, תמנע מהסטודנטים השתתפות בבחינה המסכמת. לא יתקבלו עבודות בהגשה מאוחרת מהמועד שנקבע.
- הסטודנטים מתבקשים לשתף פעולה במהלך הדיונים שיתקיימו בשיעור המקוון.
- ניתן ליצור קשר עם המרצה בכל עניין הקשור לקורס באמצעות הודעות למייל או הודעות WhatsApp/SMS.

### אתרי אינטרנט שימושיים בשיווק:

[www.superbrands.co.il](http://www.superbrands.co.il)

[www.effie.org.il](http://www.effie.org.il)

[www.themarker.com](http://www.themarker.com)

[www.bizportal.co.il](http://www.bizportal.co.il)

[www.marketing-strategy.co.il](http://www.marketing-strategy.co.il)

### לקות למידה / מוגבלות רפואית:

אם הנכם בעלי לקות למידה או מוגבלות/בעיה רפואית שעשויה להשפיע על לימודיכם ושביגינה אתם זקוקים להתאמות, אנא פנו לדיקנאט הסטודנטים למדור נגישות ולקויות למידה:  
דוא"ל [LDA@univ.haifa.ac.il](mailto:LDA@univ.haifa.ac.il) טל: 04-8249265

לאבחון והתאמות בגין לקות למידה ו/או הפרעת קשב יש לפנות ליה"ל:  
דוא"ל [mhait@univ.haifa.ac.il](mailto:mhait@univ.haifa.ac.il) טל: 04-8249022

סטודנטים שיש ברשותם מכתב התאמות מהאוניברסיטה וזקוקים להנגשה בקורס, מוזמנים לפנות אל המרצה בקורס בשעות הקבלה או במייל סמוך לתחילת הקורס.