

ТАҚЫРЫПТАР БОЙЫНША ПРАКТИКАЛЫҚ САБАҒЫ

1. Семинар сабағының тақырыбы. ИНСТРУМЕНТАЛДЫ ДЕҢГЕЙДЕ ТАУАРЛАРДЫ ЖЫЛЖЫТУ СТРАТЕГИЯСЫ

2. Сабақтың мазмұны:

- 14.1 Маркетинг кешеніндегі жылжыту
- 14.2 Жарнама қатысты шешімдер
- 14.3 Жеке сатылымдарға қатысты шешімдер
- 14.4 Қоғаммен байланысқа қатысты шешімдер

3. Сабақтың мақсаты мен міндеттері: студенттерді маркетингті басқарудың негізгі категорияларымен, принциптерімен және механизмімен таныстыру; маркетингті басқарудың қолданыстағы үлгілері мен әдістерін зерттеу; стратегиялық және тактикалық маркетингті басқару дағдыларын дамыту; студенттерді маркетингті басқару саласындағы отандық және шетелдік тәжірибемен таныстыру; студенттерді маркетингті басқарудың тиімділігін бағалауға үйрету.

4. Техникалық (оның ішінде оқытудың да) және инструментальдық құралдар: слайдтар, презентациялар, электрондық оқулық, есептер.

5. Сабақтарды өткізу тәртібі:

- *Үйге берілген тапсырманы тексеру*
- *Тақырып бойынша теориялық білімді тексеру*
- *Өзін-өзібақылау сұрақтары:*
 - 1. Маркетинг кешенін басқарудағы жылжытудың рөлі мен орны қандай?
 - 2. Коммуникация бойынша байланыстардың тиімділігі қалай анықталады?
 - 3. Маркетингтік коммуникацияның негізгі түрлерін атаңыз.
 - 4. Маркетингтік коммуникация үрдісі қалай жүзеге асады ?
 - 5. Жарнама, оның түрлері, құралдарына сипаттама беріңіз.
 - 6. Жарнаманы қолдануда қандай шешімдер қабылданады?
 - 7. Жеке сатуға қатысты қандай шешімдер бар?
 - 8. Саудалық көрсетілімдерге қандай талаптар қойылады?
 - 9. Өткізуді ынталандырудың қандай әдістері бар?