

התמחות בניהול נדל"ן ושמאות מקרקעין

שם הקורס: ניהול השיווק

מספר הקורס: 209.5055

שם המרצה: פרופ' אביב שהם, חדר: 613, בנין ג'ייקובס, טלפון: 8249580

מועד ההרצאה: ימי ג', 17:00 – 20:00

שעות הקבלה: בתיאום מראש

דוא"ל: ashoham@univ.haifa.ac.il

מחזור י"א – כיתת כרמל

תקופה 1 - נובמבר- דצמבר 2016

מטרת הקורס

שיווק עוסק בקשר בין הפירמה לבין לקוחותיה, הקובעים את הצלחתה העסקית. כיוון שזהו קורס ראשון בשיווק לרובכם, נלמד תחילה את שפת השיווק. בהמשך נתמקד בהקניית מיומנויות שיווקיות בסיסיות ובפיתוח יכולות לנתח ולבקר את פעילות הפירמה בפרספקטיבה שיווקית. הקורס מתוכנן להקנות מושגים ואסטרטגיות בסיסיים בשיווק לקראת לימוד קורסים מתקדמים יותר, שיכינו אתכם לקראת אתגרים שיווקיים בעולם, שבו חשיבות התפיסה השיווקית גדלה בהתמדה. בנוסף, אני מקווה, שבמהלך הקורס תתרגלו לחשוב "שיווקית" בכל היבטי הניהול שלכם. הקורסים באסטרטגיה כללית ו/או שיווקית הם קורסי המשך משלימים לקורס שלנו. במהלכם, תתרגלו את החומר שנלמד בשני הקורסים.

תוכן הקורס

1. הכרה, הבנת והבהרת ציפיות, סקירת תכנים, מבוא לניהול השיווק
2. התנהגות הצרכן הפרטי והמוסדי
3. חקר שווקים וניתוח אטרקטיביות שוק עפ"י פורטר
4. פילוח שוק, מיצוב ובידול
5. כלים אסטרטגיים בניהול שיווק
6. השפעת האינטרנט על תחום השיווק

התמחות בניהול נדל"ן ושמות מקרקעין

דרישות הקורס

להערכתי, אתם סטודנטים מעולים, השואפים לקבל תמורה להשקעתכם בתקופת הלימודים. אני מצפה, שתהיו בהרצאות ושתשתתפו בהן באופן פעיל.

1. הבחינה (על **כל** החומר, כולל תוכני הפגישות איתי (ועם מרצים אורחים אם יהיו) בכיתה ושקפי הקורס; חומר סגור) תאפשר לכם להוכיח את הידע שלכם. הבחינה תתקיים בשיטה האמריקאית. אבקש מכל אחד ואחת מכם להכין ארבע שאלות אמריקאיות (ארבע תשובות אפשריות לכל שאלה) בשתי גרסאות. באחת, סמנו את התשובות הנכונות לארבע השאלות בכוכביות. בשנייה, עשו כמו בראשונה והוסיפו אחרי כל שאלה הסבר מדוע התשובה שסימנתם בכוכבית היא הנכונה. את שתי הגרסאות יש לשלוח לאיש קשר אחד בכיתה. המקשר יצבור את כל השאלות לשני קבצי וורד ויעביר את שני הקבצים (אחד עם שאלות, תשובות וסימון התשובה הנכונה בכוכבית והשני, שיכלול פרט למה שבקובץ הראשון גם את הסברים מדוע סימנתם תשובה מסוימת כנכונה) אליי ולכולכם. על הקבצים, כולל זיהוי כותבי השאלות, להגיע אלי עד סוף היום של הפגישה הלפני אחרונה שלנו. כך כל השאלות תהיינה נגישות לכם ותוכלו להתכונן אליהן. רוב הבחינה יורכב משאלותיכם (בתקווה שתהיינה טובות ואחרי שאבדוק את השאלות והתשובות, כמובן) ורק חלק קטן יכלול שאלות שלי.

שימו לב: לא אקבל איחור משום סיבה – אם יש לכם סיבה טובה, **הקדימו** להגיש ואל תאחרו. חלק מנקודות ההשתתפות יינתנו כנגד הכנת השאלות.

2. אתם לומדים במוסד מחקר ואני מעוניין לחשוף אתכם לתועלת ממחקרים בשיווק. על כל אחד/אחת (ביחידים...) לבחור שני מאמרים מחמש השנים האחרונות ב- *Journal of International Marketing* או *Journal of the Academy of Marketing Science*. כתבי העת האקדמיים האלה זמינים בספרייה גם בנייר וגם אלקטרונית, ותוכלו למצוא אותם שם בעזרת (במקרה הצורך) מחלקת היעץ של הספרייה. קראו את המאמרים בפרספקטיבה של **מנהלים ומנהלות**.

יש להגיש לי סיכום מודפס של **עד** שני עמודים לכל מאמר בגופן בגודל 12 וברווחים כפולים (לא אקרא סיכומים, החורגים מהגדרות אלה). הסיכומים יכללו את נושא/שאלת המחקר במאמר, תיאור קצר של אופן ביצוע המחקר (מדינה, מדגם, משתנים) ותוצאותיו (כ- 2/3 עמוד עד כאן). יתר הסיכומים יכללו דיון **מעמיק** באופן שבו תנצלו כמנהלים את התוצאות של המחקרים בארגון שלכם. אין צורך לצרף את העתקי המאמרים. אני חתום על כתבי העת וכל מאמריהם זמינים לי.

התמחות בניהול נדל"ן ושמות מקרקעין

זכרו לכתוב את שמותיכם על שני הסיכומים (תתפלאו כמה פעמים סטודנטים שכחו).
שדכו את שני העמודים של כל מאמר בנפרד ואת ארבעת העמודים של שניהם יחד. אין צורך באריזת ניילון...

חשוב: אל תשאלו אותי על כתבי עת אחרים או על מאמרים שלא בתחום השיווק. בחרתי מהטובים ביותר בניהול שיווק. אני מתכנן לבדוק ביצוע, ולא את תוכן הסיכומים. ככל שתשיקעו יותר – תפיקו יותר.

על הסיכומים להגיע אלי עד סוף היום של הפגישה הלפני אחרונה שלנו. שימו לב: לא **אקבל איחור משום סיבה** – אם יש לכם סיבה טובה, **הקדימו להגיש ואל תאחרו**.

הרכב הציון הסופי

מבחן: 80%

הגשת סיכום מאמרים: 10%

השתתפות: 10%

חומר הקורס

1. חומר ההרצאות, השקפים והדיונים בכיתה. סט השקפים יועמד במלואו לרשותכם לקראת הפגישה השנייה של הקורס.
2. אעמיד לרשותכם מספר אמצעים נוספים, שתוכנם עשוי להימצא בבחינה דרך המערכת הממוחשבת.
3. הספר: קוטלר והורניק (2012), ניהול השיווק-המהדורה הישראלית, ת"א, האוניברסיטה הפתוחה. חלק מהחומר אותו אנו מכסים בקורס מתבסס על ספר זה. זהו תרגום מותאם לישראל של ספר ידוע בעולם ל-MBA. אנו מכסים בקורס חומר רב בזמן קצר יחסית, ולכן לא אתעכב על כל פרט בכיתה. אל תצפו לסריקה של החומרים בספר; בכיתה אני מתמקד במה שנראה לי חשוב.
שימו לב – הספר **אינו** חובה, אלא נועד לאלה מביניכם שרוצים לפחות ספר אחד זמין בשיווק במשרדיהם.

התמחות בניהול נדל"ן ושמאות מקרקעין

נושאי הקורס ולוח זמנים

פגישות 1-2: הכרה, הבנה והבהרת ציפיות, סקירת תכנים, מבוא לניהול השיווק

פגישה 3: התנהגות הצרכן הפרטי והמוסדי

פגישה 4: חקר שווקים וניתוח אטרקטיביות שוק עפ"י פורטר

פגישה 5: פילוח שוק, מיצוב ובידול

פגישות 6-8: כלים אסטרטגיים בניהול שיווק והשפעת האינטרנט על תחום השיווק – אם
ייוותר זמן

בהצלחה ובהנאה בקורס,

פרופסור אביב שהם