

אוניברסיטת חיפה - הפקולטה לניהול

מס' קורס: 209.7705 : שם הקורס: **ניהול השיווק** (תכנית ה MBA עם התמחות בניהול ספנות ונמלים)

פרופסור אביב שהם, חדר: 613, בנין ג'ייקובס, טלפון: 8249580 דואר אלקטרוני: ashoham@univ.haifa.ac.il

שעת קבלה: בתאום מראש

מטרת הקורס

שיווק עוסק בקשר בין הפירמה ובין לקוחותיה, הקובעים את הצלחתה העסקית. כיוון שזה קורס ראשון בשיווק לרובכם, נלמד תחילה את שפת השיווק. בהמשך נתמקד בהקניית מיומנויות שיווקיות ובפיתוח יכולות לנתח ולבקר את פעילות הפירמה בפרספקטיבה שיווקית. הקורס מתוכנן להקנות מושגים ואסטרטגיות בסיסיים בשיווק לקראת לימוד קורסים מתקדמים יותר. בנוסף, אני מקווה, שבמהלך הקורס תתרגלו לחשוב "שיווקית" בכל היבטי הניהול שלכם. הקורס באסטרטגיה שיווקית הוא קורס המשך ומשלים לקורס שלנו. במהלכו, 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 ע"פ פורטר
4. פילוח שוק, מיצוב ובידול
5. כלים אסטרטגיים בניהול שיווק
6. האינטרנט ושיווק

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 תכני הפגישות אתי (ועם מרצים אורחים אם יהיו) בביתה ושקפי הקורס; חומר סגור) תאפשר לכם להוכיח את הידע שלכם. המבחן יתקיים בשיטה האמריקאית. אבקש מכל אחד ואחת להכין חמש שאלות אמריקאיות (ארבע תשובות אפשריות, כולל סימון הנכונה, לדעתכם והסבר מדוע היא הנכונה) ולשלוח לאיש קשר אחד בכתה. המקשר יצבור את כל השאלות לקובץ וורד אחד ויעביר שני עותקים שלו (אחד עם שאלות, תשובות וסימון התשובה הנכונה בכוכבית; השני יכלול את כל מה שבקובץ הראשון וגם את הסבירים מדוע סימנתם תשובה מסוימת כנכונה) אליו ולכולכם. על שני הקבצים, כולל שמות כותבי השאלות, להגיע אלי עד סוף יום חמישי של הפגישה הלפני אחרונה שלנו. שימו לב ואל תאמרו שלא הבנתם: לא אקבל איחור משום סיבה; אם יש לכם סיבה טובה, הקדימו להגיש ואל תאחרו. חלק מנקודות ההשתתפות יינתנו כנגד הכנת השאלות. כך כל השאלות

תהיינה נגישות לכם ותוכלו להתכונן אליהן. חלק מהבחינה יורכב משאלותיכם (בתקווה שתהיינה טובות ואחרי שאבדוק את השאלות והתשובות) וחלק יכלול שאלות שלי.

2. אתם לומדים במוסד מחקר ואני מעוניין לחשוף אתכם לתועלת ממחקרים אקדמיים בשיווק. על כולכם (ביחידים...) לבחור שני מאמרים מחמש השנים האחרונות ב- *Journal of International Marketing* *Journal of Marketing* או *Journal of the Academy of Marketing Science*. כתבי עת אלה זמינים בספריה בנייר וגם אלקטרונית ותוכלו למצוא אותם שם בעזרת (במקרה הצורך) מחלקת היעץ של הספריה. קראו את המאמרים בפרספקטיבה של מנהלים ומנהלות והגישו לי סיכום מודפס: עד שני עמודים לכל מאמר, גופן בגודל 12 ורווחים 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) ודיון מעמיק באופן, שבו תנצלו את התוצאות של המחקרים בארגון שלכם (כל היתר). על הסיכומים להגיע אלי עד סוף יום חמישי של הפגישה הלפני אחרונה שלנו. שימו לב ואל תאמרו שלא הבנתם. לא אקבל איחור משום סיבה – אם יש לכם סיבה טובה, הקדימו להגיש ואל תאחרו. חשוב: אל תשאלו אותי על כתבי עת אחרים או על מאמרים שלא בתחום השיווק. אני מתכנן לבדוק בעיקר ביצוע ופחות את תוכן הסיכומים. ככל שתשקיעו יותר – תפיקו יותר.

הרכב הציון הסופי

מבחן: 80% סיכום מאמרים: 10% השתתפות: 10%

חומר הקורס

1. ההרצאות, השקפים והדיונים בכתה. השקפים יועמדו לרשותכם לפני הפגישה השנייה של הקורס.
2. הספר הוא בגדר המלצה בלבד: קוטלר והורניק (2012), *ניהול השיווק-המהדורה הישראלית*, ת"א, האוניברסיטה הפתוחה. חלק מהחומר אותו אנו מכסים בקורס מתבסס על ספר זה.

נושאי הקורס ולוח זמנים

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

פגישה 3: התנהגות הצרכן הפרטי והמוסדי

פגישה 4: חקר שווקים וניתוח אטרקטיביות שוק

פגישה 5: פילוח שוק, מיצוב ובידול

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

בהצלחה ובהנאה

פרופסור אביב שהם