

پروفایل شغلی

## مدیر بازاریابی

این پروفایل شغلی در قالب سه بخش "مهمترین وظایف"، "مهارت ها" و "دانش" توسط مرکز مهارت اوج تهیه و تنظیم شده است.  
این پروفایل به صورت استاندارد در قالب یک الگوی کلی تدوین شده است که پیشنهاد می شود جهت بهره گیری بهینه از آن، تغییرات لازم با توجه به شرایط اختصاصی هر سازمان، صورت پذیرد.





# مدیر بازاریابی

## مهمترین وظایف



۱. استراتژی بازاریابی را بر اساس آگاهی از اهداف استقرار ، ویژگی های بازار و عوامل هزینه و نشانه گذاری شناسایی ، توسعه یا ارزیابی کنید.
۲. فعالیت ها یا سیاست های بازاریابی را برای تبلیغ محصولات یا خدمات ، کار با مدیران تبلیغات یا تبلیغات ، تنظیم ، هدایت یا هماهنگ کنید.
۳. جنبه های مالی توسعه محصول را ارزیابی کنید ، مانند بودجه ، هزینه ها ، اعتبارات تحقیق و توسعه یا پیش بینی سود و زیان سود.
۴. ایجاد استراتژی های قیمت گذاری ، متعادل سازی اهداف شرکت و رضایت مشتری.
۵. لیست هایی را برای توصیف پیشنهادات محصول یا خدمات تهیه کنید.
۶. استخدام ، آموزش یا ارزیابی عملکرد کارکنان بازاریابی یا فروش را هدایت کنید و بر فعالیت های روزمره آنها نظارت کنید.
۷. در مورد مشخصات محصول ، مانند طراحی ، رنگ یا بسته بندی ، با پرسنل توسعه محصول مشورت کنید.
۸. برای اطمینان از فروش و سودآوری محصولات ، خطوط یا خدمات ، تجزیه و تحلیل تحولات تجاری و نظارت بر روند بازار ، از پیش بینی فروش یا برنامه ریزی استراتژیک استفاده کنید.
۹. برای مدیریت توزیع محصول ، ایجاد شبکه های توزیع یا توسعه استراتژی های توزیع ، با فروشندگان یا توزیع کنندگان قرارداد مذاکره کنید.
۱۰. هماهنگی یا شرکت در فعالیت های تبلیغاتی یا نمایشگاه های تجاری ، کار با توسعه دهندگان ، تبلیغ کنندگان یا مدیران تولید ، برای بازاریابی محصولات یا خدمات.
۱۱. مطالعات تحقیقات بازار را شروع کنید یا یافته های آنها را تجزیه و تحلیل کنید.
۱۲. برای حل مشکلات ، مانند نقض حق چاپ یا اشتراک حق امتیاز با تولیدکنندگان یا توزیع کنندگان خارج ، با کارمندان حقوقی مشورت کنید.
۱۳. مدیریت یا هماهنگ سازی فعالیت های تجاری یا دپارتمان ها در ارتباط با تولید، قیمت گذاری، فروش یا توزیع محصول.
۱۴. ارائه گزارش به قانون گذاران با سایر کمیته های دولتی در رابطه با سیاست ها ، برنامه ها یا بودجه.
۱۵. ارجاع مسائل مهم سیاست گذاری به نمایندگان منتخب برای تصمیم گیری نهایی.
۱۶. مدیریت یا هماهنگ سازی فعالیت های تجاری که شامل خرید و فروش و سرمایه گذاری محصول یا خدمات مالی می شود.
۱۷. مدیریت بازرسی ها یا شنیدن شکایات به منظور حل شکایات یا تخطی فرد از قوانین یا راستی آزمایی شنیده ها.
۱۸. مدیریت دپارتمان هایی غیر از حوزه تجاری از قبیل: تبلیغات ، خرید، اعتباری یا حسابداری.
۱۹. تهیه تاییدیه آیین نامه ها از سوی مقامات منتخب و حصول اطمینان از اجرای آیین نامه ها.



مرکز مهارت اوج

آموزش مهارت های فردی و سازمانی



# مدیر بازاریابی

## شایستگی‌ها (بخش مهارت)



۹. **قضاوت و تصمیم‌سازی**  
بررسی مزایا و معایب گزینه‌های موجود جهت تصمیم‌گیری.
۱۰. **مذاکره**  
ارتباط با افراد و حل اختلاف نظرها و ایجاد توافق.
۱۱. **حل مسائل پیچیده**  
شناسایی مسائل و بررسی اطلاعات جهت ارائه راهکار.
۱۲. **هماهنگ‌سازی**  
مهارت ایجاد هماهنگی میان افراد و کارها.
۱۳. **ارزیابی سیستم‌ها**  
شناسایی شاخص‌های کارایی سیستم و اقداماتی که باید در راستای بهبود یا تصحیح کارایی سیستم انجام گیرد و به اهداف سیستم مربوط باشد.
۱۴. **مدیریت زمان**  
مدیریت زمان خود و دیگران.
۱۵. **تحلیل عملیات**  
تحلیل نیازها و الزامات محصول در حوزه طراحی.
۱۶. **برقراری ارتباط با سرپرستان، همکاران یا زیردستان**  
انتقال صحیح اطلاعات به همکاران با استفاده از روش‌های مختلف.
۱۷. **برقراری ارتباط بین فردی**  
گسترش روابط کاری و سودمند با دیگران و حفظ آنها در گذر زمان.
۱۸. **استفاده از کامپیوتر**  
استفاده از کامپیوترها و سیستم‌های کامپیوتری (شامل سخت‌افزار و نرم‌افزار) برای برنامه‌ریزی، نوشتن نرم‌افزار، تنظیم عملکرد، وارد کردن یا پردازش اطلاعات.
۱۹. **تصمیم‌گیری و حل مشکلات**  
شناسایی مسائل و بررسی اطلاعات جهت ارائه راهکار.
۲۰. **سازمان‌دهی فعالیت‌ها**  
گسترش اهداف و برنامه‌های خاص مبنی بر اولویت‌دهی، سازمان‌دهی و به انجام رساندن کارها.

۱. **درک مطلب**  
درک نوشته‌ها و پاراگراف‌ها در اسناد مرتبط با کار.
۲. **گوش دادن فعال**  
توجه کامل به مخاطب با هدف درک کامل صحبت وی.
۳. **مهارت‌های کلامی**  
انتقال اطلاعات به صورت موثر به دیگران.
۴. **تفکر نقادانه**  
بهره‌گیری از منطق و استدلال جهت ارزیابی نقاط قوت و ضعف راهکارهای جایگزین برای حل مسائل.
۵. **یادگیری فعال**  
بهره‌گیری از اطلاعات جدید در جهت تصمیم‌گیری و حل مسائل.
۶. **درک اجتماعی**  
آگاه بودن نسبت به واکنش دیگران در مورد وقایع و صحبت‌ها و دانستن دلیل چنین واکنش‌هایی.
۷. **کنترل**  
ارزیابی/رصد کارایی خودتان و سایرین یا سازمان با هدف ایجاد بهبود یا اجرایی کردن اقدام مناسب.
۸. **متقاعدسازی**  
مهارت تغییر نظر و رفتار دیگران.



# مدیر بازاریابی

## شایستگی ها (بخش دانش)

### ۱. فروش و بازاریابی

دانش اصول و روش های نشان دادن، تبلیغات، فروش تولیدات یا خدمات که شامل استراتژی و تکنیک های بازاریابی، نمایش محصول تکنیک های فروش و سیستم های کنترل فروش.

### ۲. زبان انگلیسی

دانش ساختار و محتوای زبان انگلیسی از جمله معنی و هجی کلمات، قواعد ترکیب و دستور زبان.

### ۳. مدیریت

دانش کسب و کار و مدیریت مربوط به اصول برنامه ریزی استراتژیک، تخصیص منابع و مدل سازی منابع انسانی تکنیک رهبری و روش های تولید هماهنگی افراد و منابع.

### ۴. خدمات شخصی و مشتری

دانش اصول و فرآیند های ارائه خدمات به مشتری و شخصی که این شامل ارزیابی نیاز های مشتری، رعایت خدمات مطابق با استاندارد های کیفیت و ارزیابی رضایت مشتری.

### ۵. ارتباطات و رسانه ها

دانش تولید، ارتباطات و تکنیک ها و روش های انتشار رسانه ها. این شامل روشهای جایگزین اطلاع رسانی و سرگرمی از طریق رسانه های نوشتاری، شفاهی و تصویری است.

### ۶. ریاضیات

دانش حساب، جبر، هندسه، حساب، آمار و کاربردهای آنها.






# مرکز مهارت اوج


— آموزش مهارت های فردی و سازمانی —

در اوج باشید...

 [owjgroup.ir](http://owjgroup.ir)

 [owjgroup.ir](https://www.instagram.com/owjgroup.ir)

 [owjgroup](https://www.linkedin.com/company/owjgroup)

 [pr@owjgroup.ir](mailto:pr@owjgroup.ir)