



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

# KTTO PROJE, EĞİTİM VE ARAŞTIRMA MERKEZİ

## Ürün Fiyatlandırma ve Tutundurma Stratejileri

7 Aralık 2013

Eğitmen: Ayla Yıldız Tekmir

adres / address

**KIBRIS / CYPRUS**  
90 Bedrettin Demirel Caddesi  
Lefkoşa, North Cyprus

**BRÜKSEL / BRUSSELS**  
Chamber House, Avenue des Arts  
19 A-D, 1000 Brussels-Belgium

telefon / telephone

**KIBRIS / CYPRUS**  
+ 90 392 228 37 60  
+ 90 392 228 36 45

**BRÜKSEL / BRUSSELS**  
+ 32 02 280 22 80

faks / facsimile

**KIBRIS / CYPRUS**  
+90 392 228 30 89

**BRÜKSEL / BRUSSELS**  
+ 32 02 280 11 80

e-posta / e-mail

**KIBRIS / CYPRUS**  
ktto@ktto.net

**BRÜKSEL / BRUSSELS**  
brussels@ktto.net



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

## Eğitimin Amacı

Ekonomi teorisinde tam rekabetin olduğu durumlarda fiyat firmalar tarafından değil, pazardaki toplam arz ve talep tarafından belirlenir. Şirketlerin ürettikleri ürün ve hizmetler müşterilerinin özellikleri ve isteklerine göre farklı değer ifade ederler.

Fiyatlandırma kararları verilirken farklı boyutlardaki dinamikler değerlendirilir. Ancak, deneyimlerimiz birçok firmanın farklı müşteriler için ürün ve hizmet sunabilmek üzere oluşan maliyetlerini ayırtmada güçlükler çektiğini, müşterileri için yarattıkları değer konusunu belirlemenin ise çok daha güç olduğunu ortaya koyuyor.

Fiyatlandırma konusunda yetkinliklerini geliştiren şirketlerin hem kârlılıklarını önemli ölçüde artırabildiklerini, hem de sadece fiyat rekabetine maruz kalmaktan kaçınabildiklerini, hatta fiyat savaşlarından kârlı çıkabildiklerini görmekteyiz. Bu eğitim ile fiyatlandırma konusunda ki yetkinliğinizi arttırmak hedeflenmektedir.

## Eğitim İçeriği

- Fiyatları Etkileyen İşletme İçi Faktörler
- Fiyatları Etkileyen İşletme Dışı Faktörler
- Yeni Ürün Fiyatlandırma Stratejileri
- Temel Fiyatlandırma Yaklaşımları
  - Maliyet Odaklı Fiyatlandırma
  - Rekabet Odaklı Fiyatlama
  - Değer Odaklı Fiyatlandırma
  - Tutundurma Amaçlı Fiyatlama
  - Coğrafi Fiyatlama
  - Dinamik Fiyatlama
- Fiyat Demetleme Türleri
- Doğru Fiyatı Belirlemek için Dikkat Edilmesi Gereken 5 Etken



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

- Rekabet Analizi
- Müşterilerinizin beklentileri ve bu beklentileri karşılamak
- Müşterilerinizin fiyatlara olan hassasiyeti belirlemek
- Maliyetlerin doğru hesaplanması
- Fiyatlarınızı belirlerken artan ve azalan talep artışlarını göz önünde bulundurmak
- Fiyatlandırma Esasları
- Ürün Karması Fiyatlandırma
- Fiyat İyileştirme
- Fiyat Değişiklikleri
- Tutundurma Stratejileri aida modeli
- Tutundurma Süreçleri

### **Eğitime Kimler Katılmalı**

Yeni ve mevcut ürün fiyatlandırması, tanıtım ve tutundurmasıyla ilgili çalışan birim yöneticileri, ithalatçı ve distribütörler

### **Eğitimin Tarihi, Yeri ve Saati**

11 Aralık 2013 Cumartesi, KTTO, 09:30 - 17:00

### **Katılımcı Sayısı**

Katılımcı sayısı 20 kişi olarak belirlenmiştir. Her işletmeden en fazla iki katılımcı olacaktır.

### **Eğitim Ücreti**

Eğitim ücreti **150 TL** dir. Eğitimin sonunda katılımcılara sertifika verilecektir.



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

## EĞİTMEN ÖZGEÇMİŞİ

### Ayla Yıldız Tekmir

1986 yılında İ.Ü. Basın Yayın Yüksek Okulundan mezun olmuştur.1986 yılında İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü İşletmecilik İhtisas Programını bitirdikten sonra 1988-93 yılları arasında Yaysaş A.Ş. Satış ve Pazarlama uzman ve yöneticisi olarak görev almıştır. 1993-1999 yılında Uzay Elektronik'te Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür yardımcılığı görevini üstlenmiştir. 1999 yılında Koç Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren İ.d.e.a. A.Ş.'ye dışarıdan sözleşmeli olarak proje bazında Koç topluluğunun çeşitli kurumlarıyla satış ekiplerine yönelik gizli müşteri çalışması, satış ve bireysel gelişim konularında eğitim faaliyetlerini gerçekleştirmiştir. 2001 yılı itibariyle çeşitli kuruluşlara satış danışmanlığı ve kişisel gelişim ile ilgili eğitimler gerçekleştirmiştir. Ayrıca, kurumların talepleri doğrultusunda satış ekiplerinin sahada izlenmesi ve kişisel becerilerin geliştirilmesi konusunda saha satış danışmanlığı da yapmaktadır. Özellikle Satış sırası ve sonrası hizmet alanlarında (Turizm, otelcilik, sigorta, sağlık bankacılık vb.); müşteri ve kalite odaklı hizmet satış becerileri, bağımlı müşteri yaratma ve müşteri portföyünü geliştirme, iletişim ve çatışma yönetimi ve müzakere konularında kurumların ihtiyaçlarına yönelik programlar hazırlayıp sunmaktadır. 2010 yılına kadar çeşitli üniversitelerde uygulamalı bilimlerde pazarlama dersleri vermiştir.

### VERDİĞİ EĞİTİMLER

- Uygulamalı Satış Teknikleri
- Etkin Satış Teknikleri Ve Satışta Profesyonellik
- İleri Satış Teknikleri (S.P.İ.N)
- Müşteri Odaklı Hizmet Kalitesini Geliştirme
- Müzakere Teknikleri
- Kurumsal Satış Teknikleri
- Profesyonel Mağaza Yönetimi
- Telefonda Etkin Satış Teknikleri
- Liderlik Becerileri ve Yönetici Geliştirme Oryantasyon Eğitimi
- Müşteri Odaklı Hizmette Kalite



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

- Zaman Yönetimi
- Etkin Takım Çalışması ve İletişim

#### EĞİTİM VERDİĞİ KURUMLARDAN BAZILARI

- ETİ PAZARLAMA Merkez Kadro Ve Tüm Dağıtım Kanallarına, Yönetim Geliştirme Ve Pazarlama, Ve Satış Eğitimleri
- ÜLKER Etkin Satış Teknikleri Saha Satış Ekibi Gelişim Programları Satış Koçluğu
- PENGUEN Uygulamalı Satıcılık
- MEY İÇKİ Pazarlama Planı
- PANDA Satış Koçluğu Takım Çalışması
- GEDORE-ALTAŞ Etkin Satış Teknikleri Kurumsal Satış (Spin) Yönetim Becerilerini Geliştirme –Liderlik
- PROCTER&GAMBLE Etkin Müşteri İlişkileri Yönetim
- TRT Yeniden Yapılanma Ve Yönetici Geliştirme Programları
- TÜBİTAK-MAM Yeniden Yapılanma Ve Yönetici Geliştirme Programları
- KOÇ SİSTEM Pazarlama Ve Yönetim Geliştirme Eğitimleri
- CORNELIA RESORT OTELİ Turizm Sektörüne Yönelik Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- DEDEMAN OTELLERİ Turizm Sektörüne Yönelik Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- TALYA OTELİ Turizm Sektörüne Yönelik Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- MARES OTELİ Turizm Sektörüne Yönelik Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- İREM TUR Müşteri Odaklı Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- OYAK TURİZM Müşteri Odaklı Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- İSTMAR TURİZM Müşteri Odaklı Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- SETUR Müşteri Odaklı Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- PRONTO TURİZM Müşteri Odaklı Hizmet Kalitesini Geliştirme Programları
- MARTI OTELLERİ Tüm Kurumsal Eğitimler
- TUZLA BELEDİYESİ Etkin İletişim Ve Empati Çatışma Yönetimi
- DORA İLETİŞİM Uygulamalı Satıcılık
- İSTANBUL TİCARET ODASI Emlak Sektörüne Yönelik Müşteri İlişkileri Yönetimi



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

- REPAŞ (MEDYA) Zor Müşterilerle Etkin Müzakere Teknikleri
- İDO Crm Ve Veritabanlı Pazarlama Yaklaşımı
- SYMCON Müşteri İlişkileri Yönetimi
- AKADEMİ EMLAK Satış Teknikleri Müşteri İlişkileri Yönetimi
- EGE SERBEST BÖLGE Müzakere Teknikleri
- DÜNYA TİCARET MERKEZİ Pazarlama Ve Satış Teknikleri Telefonda Etkin Satış Teknikleri
- İMED Satış Koçluğu Müzakere Teknikleri
- INDEKX Telefonda Etkin Satış Teknikleri
- EKOL LOJİSTİK Takım Çalışması Ve İletişim Bilişim Sektörü
- KOÇ SİSTEM Pazarlama Ve Yönetim Geliştirme Eğitimleri
- BİLGE ADAM Uygulamalı Satıcılık Sigorta, Bankacılık Ve Finans Sektörü
- KOÇ ALLIANZ Aktif Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Geliştirme Programı, Kurumsal Satış Stratejileri
- ANADOLU HAYAT Bireysel Emeklilik Sisteminde Satış Teknikleri, Profesyonel Satıcılık Satış Koçluğu, Telefonda Etkin Satış Teknikleri
- ANKARA EMEKLİLİK Temel Satış Teknikleri, Bireysel Emeklilik Sisteminde Satış Teknikleri
- ZİRAAT BANKASI Müşteri İlişkileri Ve İletişim, Müşteri Odaklılık, Bankacılıkta Satış Ve Pazarlama Teknikleri
- DAGİ Profesyonel Mağazacılık Eğitimi
- TEB Satış Teknikleri, Müşteri İlişkilerinde Hizmet Kalitesini Geliştirme
- NEW-LİFE Satış Koçluğu
- KOÇ ALLIANZ Aktif Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Geliştirme Programı, Kurumsal Satış Stratejileri
- ANKARA EMEKLİLİK Temel Satış Teknikleri
- CİTİBANK Spin İle İleri Satış Teknikleri, Aktif Satış Teknikleri
- KOÇBANK Kurumsal Satış Stratejileri, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Satışta Müzakere Teknikleri
- KOÇ FİNANS Kurumsal Satış Stratejileri, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Satışta Müzakere Teknikleri
- FULDA Fulda Satış Okulu Kurulumu Ve Eğitimleri, Telefonda Etkin Satış Teknikleri



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

- HONDA Modern Satış Teknikleri, Bayi Yönetimi, Showroom Satış Teknikleri Ve Geliştirme Programı
- FORD-OTOSAN Ford Satış Okulunun Kurulması Ve Eğitimlerin Verilmesi
- OTOYOL PAZARLAMA-IVECO PAZARLAMA Satış Ve Yönetici Eğitimler
- OTOKAR Çağdaş Yönetim Becerileri
- ALARKO Satışta Müzakere Teknikleri
- ARÇELİK Merkez Satış Ekibi Ve Bayi Teşkilatında Satış-Pazarlama Eğitimleri Kurum İçi İletişim Modeli Geliştirilmesi
- AYGAZ Satış Okulunun Kurulması Ve Eğitimlerinin Verilmesi, Bayi Teşkilatı, Kişisel Gelişim Ve Yönetim Eğitimleri
- BEKO Merkez Satış Ekibi Ve Bayi Teşkilatında Satış-Pazarlama Eğitimleri, Kurum İçi İletişim Modeli Geliştirilmesi, Satış Ekibi Yönetim Geliştirme Eğitimleri
- BOSCH-AEG-PROFİLO BSH EV ALETLERİ Satış Ekibi Eğitimleri Ve Bayi Teşkilatı Eğitimleri Takım Çalışması Ve İletişim Müşteri İlişkileri Yönetimi, Zor Anlarla Başa Çıkma, Callcenter Müşteri İlişkileri Yönetiminde Profesyonellik, Etkin Müzakere Teknikleri, Satış Koçluğu(Siemens) Etkin Takım Ruhu Yaratmak, Yönetim Ve Liderlik Becerileri, Müşteri Bilinci Ve Değişim
- EREĞLİ DEMİR ÇELİK Müşteri İlişkileri Yönetimi CRM
- SUNJÜT Uygulamalı Satıcılık
- TEK A.Ş. Pazarlama Stratejileri
- PERSAN AYDINLATMA A.Ş. Müşteri İlişkileri Yönetimi
- SÜVARİ KOZMETİ Profesyonel Mağazacılık Eğitimi
- KESKİN EL ALETLERİ VE İŞ GÜVENLİĞİ SİSTEMLERİ Uygulamalı Satıcılık, Müşteri İlişkilerinde İletişim
- SUNAR-ÖZLEM A.Ş. Müşteri İlişkilerinde İletişim
- ÇİMENTAŞ Çağdaş Pazarlama Ve Satış Teknikleri
- TURKCELL Telefonda Etkin Satış Teknikleri, Telefonda İkna Teknikleri
- TRAKMAK A.Ş. Bayi Satış Teknikleri Müşteri İlişkileri Yönetimi Çağdaş Satış Teknikleri İleri Satış
- BAUHAUSE Uygulamalı Satıcılık, TOYS “R” US Müşteri İlişkilerinde Hizmet Odaklı Yaklaşım
- MİGROS Satış Ekibi Yönetimi, Müşteri İlişkilerinde Hizmet Kalitesini Geliştirme



Kıbrıs Türk Ticaret Odası  
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

- ŞİŞE CAM Perakende Zincirinde İletişim Ve Müşteri İlişkileri
- İNTERTOY Müzakere Teknikleri
- UNIBALL A.Ş. Çağdaş Pazarlama Ve Satış Teknikleri
- KSB Liderlik Yolculuğu, Satış Akademisi, Telefonda Etkin Satış Teknikleri
- ZİRAAT BANKASI Oryantasyon Eğitimleri
- TNT Telefonda Etkin Satış Teknikleri, Etkili Müzakere Becerileri, Takım Çalışması, Kurumsal Satış Stratejileri
- İSMEK Çatışma Yönetimi, Etkili Liderlik Becerileri, Zaman Yönetimi
- AFRA MAĞAZALAR ZİNCİRİ Etkili Satış Becerileri, Liderlik Akademisi
- ECO FACTORİNG Takım Çalışmasına Yatkınlık
- KIBRIS TÜRK SANAYİ ODASI Etkili Satış Becerileri ,Müzakere Teknikleri
- KIBRIS İKTİSAT BANKASI Satış Akademisi Okulu
- ANKARA TİCARET ODASI Satış Akademisi Okul
- ALBARAKA TURK Başarılı İlişki Yönetimi, Telefonda Satış Stratejileri, Etkili İletişim Ve Müşteriye Davranışın Anayasası
- KESKİNOĞLU TAVUKÇULUK Başarılı İlişki Yönetimi, Satış Teknikleri
- CENTER DIŞ TİCARET İleri Satış Teknikleri, Güzel Konuşma Becerileri
- ALİBEY RESORT& ALİBEY CLUB Hizmet Kalitesini Geliştirme
- MANİA GURME İleri Satış Teknikleri
- UTİKAD Lojistikte Etkili Satış Becerileri, İletişim Becerileri, İleri Satış Teknikleri, Müzakere Becerileri, Telefonda Etkili İletişim, Gerilla Satış
- KLÜH Etkili Müzakere Teknikleri, Spin İleri Satış Teknikleri
- HAYDARPAŞA NUMUNE HASTANESİ Davranışların Yönetimi, Hizmet Kalitesini Arttırma