



<b>KURS ADI</b>	<b>Satış Ve Pazarlama Eğitimi</b>		
<b>KURS TARİHİ</b>	<b>27 Kasım 2021</b>		
<b>KURS SÜRESİ</b>	<b>4 saat</b>		
<b>EĞİTMENİN ADI</b>	<b>Doç. Dr. Emrah Öney</b>	<b>E-MAIL ADRESİ</b>	<b>emrah.oney@emu.edu.tr</b>

<b>KURS TANIMI</b>
<p>Bu kursun amacı pazarlama yapan şirketlerin rekabet eden değil, rekabet yaratan bir gelecek yaratmasını sağlamaktır. Kurs kapsamında pazarlamada yer alan kavramlar ve kuramlar katılımcılara anlatılacaktır. Günümüz koşullarında verimli pazarlama teknikleri, stratejik planlama ve pazarlama kanallarının kullanımı tartışılacaktır. Güncel örnekler ve örnek vakalarla eğitim sadece teorik değil aynı zamanda pratik yönde de desteklenecektir.</p>

<b>ÖĞRENME ÇIKTILARI</b>
<p><b>KATILIMCILAR BU KURSU BİTİRDİKLERİNDE AŞAĞIDAKİ KONULARDA <u>BE CERİ</u> ELDE ETMİŞ OLACAKLAR;</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>· Satış esnasında doğru ve başarılı yaklaşım kurabilmek,</li><li>· Müşteriyi doğru analiz ederek ona göre satış senaryosunu kurmak,</li><li>· Müşteriye uyum sağlayabilmek.</li><li>· Doğru hedef pazara seçebilmek.</li><li>· Müşteri değer algısını anlayabilmek.</li><li>· Pazarlama alanında kendini değerlendirme becerisi</li></ul>
<b>ÖĞRETİM METODLARI</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>· Katılımcılar kurs eğitmeninin dağıttığı materyalleri takip ederken anlatılanlardan da kendi notlarını alacaklar.</li><li>· Bazı konular öğretilirken sınıfta katılımcılara bireysel uygulama yaptırılacak.</li><li>· Bazı konularda ise grup çalışması yaptırılacak.</li><li>· Katılımcıların anlatılan konuyla ilgili bilgi, düşünce ve tecrübelerini sunum tecrübesi kazanmaları amaçlanarak sınıfta paylaşımları istenecek</li></ul>

<b>KULLANILACAK MATERYALLER</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>· Eğitmenin hazırladığı Özel Kurs Dokümanları</li><li>· Power Point Sunum Notları</li></ul>

<b>KURS KONULARI VE KURS PLANI</b>	
<b>1 saat</b>	<b>Pazarlamaya Giriş Marka Oluşturma Stratejileri, Satış Yönetiminde Etkin Satış Stratejileri</b>
<b>1 saat</b>	<b>Satışta Etkin İletişim ve Teknikleri ve Satış Kapama</b>
<b>1 saat</b>	<b>Pazarlama Planı Hedefi, Pazarlama Planını Oluşturan Öğeler, Pazarlama Planı Oluşum Adımları, Pazarlama Trendlerindeki Değişimin Plana Yansıtılması ve Pazarlamada 4P</b>
<b>1 saat</b>	<b>Ürün Stratejisi, Fiyat Stratejisi, Hedef Kitle Stratejisi ve Pazarlama Süreçleri Stratejisi</b>