**KTTO KOBİ GELİŞTİRME BİRİMİ**

**YÖNETİCİ SEVİYESİNDE PAZARLAMA EĞİTİMİ**

**14 Ocak 2017 Cumartesi**

**Eğitmen: Vildan Esenyel**

**Eğitimin Amacı**

Küreselleşen ekonomi ve teknolojinin hızla gelişmesi ile değişen rekabet koşulları, işletmelerin pazarlama uygulama ve anlayışlarını geliştirmelerini zorunlu kılmıştır. İşletmelerin yüksek rekabet içerisinde öne çıkmasının tek yolu, stratejik pazarlama kararlarındaki başarılarına bağlıdır. Bu nedenle de, Üst Düzey Pazarlama Yöneticilerinin (CMO), kurum içerisinde oynadığı rol giderek önem kazanıyor ve bu yöneticilerin sorumluluk alanları gittikçe artıyor.

Bu eğitimin amacı pazarlama alanında deneyim sahibi ve bu alanda kariyer yapmayı hedefleyen kişileri, (CMO) rolüne hazırlamak ve stratejik bakış açısına ve güçlü liderlik özelliklerine sahip yeni nesil CMO’ların gelişmesini desteklemektir.

**Eğitimin İçeriği**

**Yönetici Seviyesinde Pazarlama**

* CMO Kimdir?
* Strateji Kavramı ve Stratejik Yönetim
* CMO’nun Stratejik Rolü
* CMO Vizyonunun Şirket Stratejisine Etkisi
* CMO’nun Sahip Olması Gereken Yetkinlikler (Liderlik Vizyonu ve CMO’nun Liderlik Vasfı)
* CMO’nun Temel Sorumluluk Alanları
* CMO – Pazarlama Departmanı – Diğer Departmanlar ile İlişkileri
* Pazarlama Bilgilerinin Karar Alma Sürecine Etkileri
* Pazarlama Stratejileri Nasıl Belirlenir ve Yönetilir?
* Pazar Araştırmaları Neden Yapılır? Neye Hizmet Eder?
* Hedef Pazar Analizleri ve Değerlendirmeler
* Stratejik Pazarlama Bilgi Sistemleri & Yönetimi
* CMO ve Küresel Pazarlama
* CMO, İnovasyon ve Teknoloji İlişkisi
* Pazarlama Başarısının Değerlendirilmesi ve Yönetilmesi

**Eğitime Kimler Katılmalı**

Şirketlerin pazarlama bölümlerinde deneyim sahibi ve kurumlarında bu alanlarda orta ve üst düzey yönetici pozisyonlarda çalışan veya bu pozisyonlar için yönetici adayı olarak gösterilen iş dünyası profesyonelleri.

Aynı zamanda, eğitime kendini pazarlama yönetimi alanında geliştirmek isteyen, diğer departmanlardaki yöneticilerin de katılımı kabul edilmektedir.

**Eğitimin Tarihi, Yeri ve Saati**

14 Ocak 2017 Cumartesi, KTTO Konferans Salonu 09:00-16:30

**Katılımcı Sayısı**

 Katılımcı sayısı 25 kişi olarak sınırlandırılmıştır.

**Eğitim Ücreti**

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

**EĞİTMEN ÖZGEÇMİŞİ**

İzmir doğumlu Vildan Esenyel, 2000 yılında, Ege Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı bölümünden mezun olduktan sonra, yine aynı üniversitede 1 yıl süren pedagojik formasyon eğitimini tamamlamıştır. İzmir’de Turizm ve Halkla İlişkiler alanında yöneticilik pozisyonlarında çalışmış, ardından İngiltere’ye yerleşmiş ve orada bulunduğu 5 yıl boyunca, hem satış, pazarlama ve eğitim alanlarında iş tecrübesi kazanmış hem de yazılı ve sözlü iletişim alanlarında bir çok eğitime katılmıştır. Manchester Üniversitesi’nde Eğitim Yönetimi ve Kurum Geliştirme dalında lisanüstü diplomasını aldıktan sonra 2007’de Kuzey Kıbrıs’a yerleşmiş ve İnsan Kaynakları Müdürü olarak adadaki ilk işine başlamıştır. Ardından Uluslararası büyük bir firmanın Kuzey Kıbrıs’ta distribütörlüğünü yapan köklü bir yerli firmada 5 yıl boyunca üst düzey yöneticilik yapmış ve bu sürede uluslararası firma tecrübesi edinmiş ve yurtdışındaki bir çok ülkede Satış, Pazarlama, Satış Koçluğu, Yöneticilik gibi alanlarda bir çok seminere katılmıştır. Kariyerine bir başka büyük bir firmanın üst düzey yöneticisi olarak devam etmiş ve çalıştığı şirketlerde kurumsallaşma çalışmalarının her aşamasında aktif olarak rol almıştır. Çalışma hayatı boyunca sayısız şirket içi ve dışı eğitimler veren Vildan Esenyel, Satış, Pazarlama, İletişim, Müşteri İlişkileri, Kurumsal İtibar Yönetimi ve Yöneticilik konularında uzmanlaşmıştır ve halen Kurumsal Danışmanlık çalışmalarına devam etmektedir. Girne Amerikan Üniversitesi’nde İşletme Yönetimi konusunda doktora eğitimini sürdürürken aynı zamanda öğretim görevlisi olarak pazarlama, stratejik insan kaynakları ve iletişim konularında dersler vermektedir.