***Satış ve Pazarlama Eğitimi***

***Katılımcı Profili***

Bu eğitim pazarlama stratejileri geliştiren ve uygulayan üst ve orta kademe yöneticiler ve/veya işletmeyle ilgili bukonularda faaliyet gösteren birimler için uyumludur.

Eğitimin uygun olabileceği kademeler:

* Üst kademe yöneticiler
* Orta kademe yöneticiler (Pazarlama ve satış, halkla ilişkiler ve reklamcılık bölüm sorumluları)
* Pazarlama elemanları

***Eğitimin Hedefleri***

Bu eğitimin sonunda katılımcılar,

* Satış ve pazarlama stratejilerinin günümüzde kazandığı önemi daha iyi idrak edebilecek,
* Hedef kitlesine ve ülke koşullarına uyumlu tanıtım ve pazarlama stratejileri geliştirebilecek,
* Artan rekabet ortamında rakipleri karşısında pazarlama anlamında rekabet avantajları yaratabilecek,
* Güncel satış ve pazarlama yöntemlerini öğrenecek,
* Tanıtım ve promosyon unsurlarını öğrenerek pazarlama iletişimi karması oluşturabilecektir.

Bu eğitimin sonunda katılımcılar,

* ‘Pazarlamayı nasıl satışa dönüştürebiliriz?’ sorusuna yanıt verilecek,
* ‘Pazarlamada hangi iletişim kanalları daha faydalı?’ Müşterimize kolay ulaşmanın yolları tartışılacak,
* Ürünümüze değer katmanın yöntemleri üzerinde durulacak,
* Markanızın stratejik ortakları belirlenecek,
* Etkili reklam teknikleri üzerinde durulacak,
* Satışı engelleyen etmenler ve bunu gidermenin yolları üzerinde konuşulacak,
* İyi bir satışçının sahip olması gereken özellikler tartışılacak,
* Anlamlı ve değerli marka olamanın ne demek olduğu eğitim sonunda öğrenilecektir.

***İçerik***

* Satış ve pazarlama teknikleri günümüzde neden önemlidir?
* Bütünleşik pazarlama iletişimi nedir?
* Kişisel Satış,
* Reklamcılık,
* Halkla ilişkiler
* Satış geliştirme,
* Doğrudan pazarlama,
* İnternette pazarlama,
* Stratejik planlama ve bütünleşik pazarlama iletişimi planlaması,
* Pazar ve tüketici çeşitlerine göre bütünleşik pazarlama iletişimi planlaması,
* Pazarlama nasıl satışa dönüşür? Fayda; Çözüm ve değer yaratma; Hikaye.
* Yem etkisi! ‘Decoy Effect’,
* Fiyat planlaması: 9’un etkisi,
* Basitlik,
* Peşin vs Taksit
* Kullanıcıyı borçlu hissettirme
* Faydalı pazarlama iletişimi kanalları
* E-pazarlamada izlenmesi gereken taktikler
* Ürüne/hizmete nasıl değer katılır
* Sosyal kanıt sunmak
* Kıtlık yaratmak
* KISS Prensibi
* Markaların stratejik ortakları
* Satışın 7 ölümcül günahı
* Halo ve Horn Etkisi

***Eğitim Yöntemi***

* Sözlü katılımı destekleyici anlatım
* Prezentasyon Sunumu
* Grup çalışması
* Örnek olay çözümü

**Eğitmen:** Yrd.Doç.Dr. Nuran Öze

**Tarih:** 28 -29 Temmuz 2020 (2 Günlük)

**Yer:** Kıbrıs Türk Sanayi Odası - Organize San. Bölgesi, 2. Cadde, No.19  Lefkoşa

**Saat:** 09.00 – 17.00

**Bilgi ve kayıt:**   +090 392 225 81 31 -2 - 3 – 4 / info@kibso.org / [dbozlak@kibso.org](mailto:dbozlak@kibso.org)

**Not:** Eğitim KTSO ve KTTO üyelerine açık ve ***ücretsiz*** olarak gerçekleştirilecektir. Eğitime sınırlı sayıda kontenjan olduğundan kayıt gerekmektedir.