



DOĞU AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ
KTSO/KTTO AB Projesi
KURS İÇERİĞİ



KURS ADI	Satış ve Pazarlama Teknikleri		
KURS TARİHİ	3 Aralık-13 Aralık 2019		
KURS SÜRESİ	5 ders – 20 saat		
EĞİTMENİN ADI	Emrah ÖNEY	E-MAIL ADRESİ	emrah.oney@emu.edu.tr

KURS TANIMI

Bu eğitimle, satış elemanı olmak isteyen ve halen satış mesleğini icra eden kişilerin kendilerini ve yeteneklerini fark etmeleri, müşterilerini tanıma ve analiz etmeleri, müşterilerinde güven yaratmaları, müşterilerini anlama ve ihtiyaçlarına cevap verebilmeleri ve müşterilerini satın alma eylemine nasıl yönlendirmeleri gerektiğinin kilit noktalarının neler olduğu sunulmaktadır. Teorik bilginin gerçeklerle desteklendiği, bilginin beceriye dönüşmesine katkı sağlanması temel amacı oluşturmaktadır

ÖĞRENME ÇIKTILARI

KATILIMCILAR BU KURSU BİTİRDİKLERİNDE AŞAĞIDAKİ KONULARDA BECERİ ELDE ETMİŞ OLACAKLAR;

- Satış esnasında doğru ve başarılı yaklaşım kurabilmek,
- Müşteriyi doğru analiz ederek ona göre satış senaryosunu kurmak,
- Müşteriye uyum sağlayabilmek.
- Doğru hedef pazara seçebilmek.
- Müşteri değer algısını anlayabilmek.
- Pazarlama alanında kendini değerlendirme becerisi

ÖĞRETİM METODLARI

- Katılımcılar kurs eğitmeninin dağıttığı materyalleri takip ederken anlatılanlardan da kendi notlarını alacaklar.
- Bazı konular öğretilirken sınıfta katılımcılara bireysel uygulama yaptırılacak.
- Bazı konularda ise gurup çalışması yaptırılacak.
- Katılımcıların anlatılan konuyla ilgili bilgi, düşünce ve tecrübelerini sunum tecrübesi kazanmaları amaçlanarak sınıfta paylaşımları istenecek.

KULLANILACAK MATERYALLER

- Eğitmenin hazırladığı Özel Kurs Dokümanları
- Power Point Sunum Notları

KURS KONULARI VE KURS PLANI

1. Ders – 3 Aralık	Tanışma, Amaç, Günün Planı, Pazarlamaya Giriş Marka Oluşturma Stratejileri, Satış Yönetiminde Müşteri İlişkileri Etkin Satış Stratejileri
2. Ders – 4 Aralık	Satışta Etkin İletişim ve Teknikleri, Satış Psikolojisi ve İkna Etme Yöntemleri, Satış Kapama
3. Ders – 5 Aralık	Pazarlama Planı Hedefi, Pazarlama Planını Oluşturan Öğeler, Pazarlama Planı Oluşum Adımları, Pazarlama Trendlerindeki Değişimin Plana Yansıtılması ve Pazarlamada 4P
4. Ders – 11 Aralık	Ürün Stratejisi, Fiyat Stratejisi, Dağıtım Stratejisi Reklam ve İletişim Stratejisi
5. Ders – 12 Aralık	Çalışanlar ve Hedef Kitle Stratejisi ve Pazarlama Süreçleri Stratejisi
6. Sınav-13 Aralık	Sertifika Sınavı