



## 21. YÜZYILDA STRATEJİK PAZARLAMA YÖNETİMİ VE ETKİLİ REKABET STRATEJİLERİ

Eğitim sonucunda katılımcılar Stratejik Pazarlama programının getireceği:

- 21.Yüzyılda rekabet üstünlüğü yaratan yeni stratejiler ve pazarlama yöntemleri ;
- Yeni bilişim ekonomilerinde Çağdaş Yönetim Teknikleri ve Stratejik Pazarlama Yönetimi ilişkisi ;
- 21.Yüzyılda işletmelerde değişim ,küreselleşme ve vizyon geliştirme;
- Rekabetçi pazarlama planlarının hazırlanması ;
- CRM

konularında detaylı bilgi sahibi olacaklardır.

**Eğitim Koordinatörü:**

Leyla Dikici

**Eğitimci:**

DOÇ.DR.Serdar PİRTİNİ



[www.turkkariyer.com](http://www.turkkariyer.com)



## Ajanda

### 1.Gün

- İşletme Yönetiminde Stratejik Yaratıcılık Açısından Pazarlama
- Fonksiyonu ve Önemli Özellikleri
- 21. Yüzyılda Rekabet Üstünlüğü Yaratan Yeni Stratejiler ve Pazarlama Modelleri
- Küresel Rekabet Ortamında İşletmelerde Kısa ve Uzun Dönemli
- Rekabetçi Pazarlama Planlarının Hazırlanması
- Yeni Bilişim Ekonomilerinde Çağdaş Yönetim Teknikleri ve Stratejik Pazarlama Yönetimi İlişkisi
- 21. Yüzyılda İşletmelerde Değişim, Küreselleşme ve Vizyon Geliştirme
- Teknoloji, Gelecek ve Pazarlamanın Yeni Vizyonu
- Müşteri Odaklı İşletmelerde Değer Yaratma Kültürü ve Pazarı
- Büyütme Amaçlı Sektörel Rekabet Stratejilerinin Hazırlanması
- Müşteri Odaklı Pazarlama İlke ve Stratejileri
- Yeni Ekonomiye Yakalamak İçin Stratejik Pazarlamanın Kuralları
- Veri Tabanına Dayalı Pazarlama Sistemi

### 2.Gün

- Müşteri ilişkileri Yönetiminin (CRM)Esasları
- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Uygulamalarıyla "Müşteri Sadakati"nin Sağlanması
- Gelişen Rekabet Ortamında İşletme Performansının Artırılmasında Pazarlama ve Marka Stratejilerinin Önemi
- İlişki Pazarlamasının İşletmelerin Müşteri İlişkileri Üzerindeki Etkileri
- İçsel Pazarlama Anlayışı ve Tedarik Zinciri Yönetim
- Rekabetçi Pazarlarda Müşteri Tatmini Sağlamada Pazarlamanın Değişen Rolü ve Yeni Bir Pazarlama Anlayışı: Bire Bir Pazarlama
- 21.Yüzyılın Başında Pazarlama ve Satış Yöneticilerinin Değişen Pazarlama Anlayışları
- Müşteri Merkezli Pazarlama Yönetiminde Yükselen Yeni Değerler
- Pazar Yönlülüğün İşletme Performansına ve Müşteri Tatminine Etkileri
- Başarılı Uygulama Örnekleri İle Gerçek İş Değerlerini Ortaya Çıkaran Pazarlama Uygulamaları
- Seminer Sonu Tartışma ve Öneriler.

### Eğitim Metodolojisi

Eğitimlerimiz sunumlar eşliğinde teorik anlatımın yanında bireysel katılımı sağlamaya yönelik atölye çalışmalarını ve vaka analizlerini içermektedir.

### Kimler Katılnmalı?

Bankaların ve Finans Kurumlarının Kurumsal / Ticari birimlerinde çalışanlar.

### Eğitim Süresi

Stratejik Pazarlama eğitimi toplam 12 saatten oluşmakta ve 2 günde gerçekleştirilmektedir.

### Eğitim Zamanı

Bu eğitim bankalara ve finans kurumlarına özgü olarak verilmektedir. Eğitim zamanı banka yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır.

### Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süre since yapılan sunumları ve bilgi kitapçıklarını içeren eğitim dosyaları verilmektedir.

### Katılım Belgesi

Katılımcılara eğitim programı sonunda TURKKARİYER onaylı Katılım Belgesi verilmektedir

### Eğitim Ücreti

Eğitim ücreti katılacak çalışan sayısına göre değişmektedir. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle irtibata geçiniz.

### Daha Fazla Bilgi için

TEL: 212 263 02 01

FAX: 212 263 71 00

W: [www.turkkariyer.com](http://www.turkkariyer.com)

E: [egitim@turkkariyer.com](mailto:egitim@turkkariyer.com)