



MÜŞTERİ ODAKLI PAZARLAMA, İLERİ SATIŞ TEKNİKLERİ ve ETKİLİ İLETİŞİM STRATEJİLERİ

Bankacılık için özel Hazırlanan 2 günlük Müşteri Odaklı Pazarlama İleri Satış Teknikleri ve Etkili İletişim Stratejileri 21.yüzyılda artan küresel ve yerel rekabet koşullarında,başarılı satış hedeflerini gerçekleştirmek için müşteri odaklı pazarlama yönetimi yaklaşımına göre stratejileri ve ileri satış tekniklerini uygulamak gerekmektedir.Bu doğrultuda katılımcılara Stratejik Pazarlama yönetimi yaklaşımına göre hazırlanan İleri Satış Tekniklerini uygulamadan geniş kapsamlı örnekler vermek suretiyle katılımcılara öğretmek.

Eğitim sonucunda katılımcılar. Müşteri Odaklı İleri Satış Tekniklerinin getireceği:

- Etkin Satış Teknikleri;
- Bankalarda Satışta Genel Tutum;
- Bankacılık Sektöründe İletişim Odaklı Pazarlama;
- Banka Şubelerinde Pazarlama İlke ve Stratejileri;
- Başarılı Bir Satış Görüşmesi İçin Model Önerileri;
- Bankacılıkta Rekabet Üstünlüğü Yaratın Yeni Stratejiler konularında detaylı bilgiye sahip olacaklardır.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Doç.Dr.Serdar Pirtini





Ajanda

1.Gün

- Banka şubelerinde müşteri odaklı pazarlama ilke ve stratejileri
- Bankacılıkta rekabet üstünlüğü yaratan yeni stratejiler
- Müşteri odaklı bankalarda değer yaratma kültürü ve pazarı büyütme amaçlı sektörel rekabet stratejilerinin hazırlanması
- İlişki pazarlamasının bankaların müşteri ilişkileri üzerindeki etkileri

2.Gün

- Bankacılık sektöründe müşteri odaklı pazarlama modelleri
- Bankacılıkta ileri satış teknikleri
- Başarılı satış görüşmesi için model önerisi
- Bankalarda müşteri pazarlarına yönelik satış geliştirme ve etkin satış teknikleri

EĞİTMEN

Marmara üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmalarını sürdürmekte olan **Doç.Dr.Serdar Pirtini** lisans ve yüksek lisans düzeyinde "Pazarlama ve Uluslararası Pazarlama" dersleri vermektedir. Aynı zamanda Stratejik pazarlama Yönetimi , Satış Yönetimi ve Global pazarlama konularında iş dünyasında çeşitli sektörel toplantılarda seminerlerde veren **Doç.Dr.Serdar Pirtini'nin** gazete ve dergilerde yayınlanmış bir çok makalesi ve kitapları bulunmaktadır.

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

İleri Satış Teknikleri 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 süresi boyunca 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

E: egitim@turkkariyer.com