



PAZARLAMA YÖNETİMİ

Küresel ve yerel rekabet koşullarının her geçen gün arttığı günümüzde pazarlama ve satış tekniklerinin önemi her geçen gün artmaktadır. Pazarlama Yönetimi eğitimi katılımcılara pazarlama kavramı ve teknikleri ile ilgili detaylı bilgi vermeyi amaçlamaktadır.

Eğitim sonucunda katılımcılar :

- Pazarlama Kavramı ve Fonksiyonları ;
- Pazarlama Yöntemleri ;
- İşletmelerde Pazarlama Yönetimi ;
- Hedef Pazar Seçimi ;
- Pazar Konumlandırma ;
- İşletmelerde Stratejik Pazarlama Planlama ve Uygulama

gibi konularında detaylı bilgiye sahip olacaklardır

Eğitim Koordinatörleri:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Doç. Dr. Serdar PİRTİNİ



Ajanda

1.Gün

İŞLETMELERDE STRATEJİK PAZARLAMA VE PLANLAMA

- Pazarlama Kavramı Pazarlama Anlayış ve Uygulamalarındaki Gelişmeler
- Modern Pazarlama Yönetimi
- Pazarlamanın İşletmeler ve Toplum Açısından Önemi
- Pazarlamanın Fonksiyonları
- İşletmelerde Pazarlama Yönetimi
- Pazarlama Kararlarında İşletme İçi ve Dışı Etkenler
- Pazarlama Fırsatlarının Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi
- Pazar Bölümlerinin Analizi ve Hedef Pazar Seçimi
- Pazar Konumlandırma

2.Gün

İŞLETMELERDE STRATEJİK PLANLAMA

- İşletmelerde Stratejik Pazarlama Planlamasının Geliştirilmesi
- Stratejik Planlamada Çalışma Örneği
- Pazarlama Planlaması Sürecinde Aşamalar
- Strateji Alternatifleri ve Uygun Strateji Seçimi
- Pazarlama Karması Stratejisinin Belirlenmesi
- Mamul Programı
- Fiyat Programı
- Dağıtım Programı
- Tutundurma Programı
- Programların Koordinasyonu ve Bütünleştirme

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 seminerler de veren **Doç. Dr. Serdar Pirtini**'nin gazete ve dergilerde yayımlanmış birçok makalesi ve kitapları bulunmaktadır.

Eğitim Metodolojisi

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

Kimler Katılmalı?

İşletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında çalışanlar

Eğitim Süresi

Pazarlama Yönetimi 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 TURKKARIYER 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