



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



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 Katılmalı?

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

E: egitim@turkkariyer.com