



## MÜŞTERİ ODAKLI PAZARLAMA

Müşteri Odaklı Pazarlama eğitimi katılımcılara 21. Yüzyılda rekabet üstünlüğü yaratan strateji modelleri ve müşteri odaklı pazarlama uygulamaları ile ilgili detaylı bilgi vermeyi amaçlamaktadır.

Eğitim sonucunda katılımcılar :

- Müşteri Odaklı Pazarlama İlke ve Stratejileri ;
- Müşteri Odaklı Pazarlama Modelleri ;
- Sektörel Rekabet Stratejilerinin Hazırlanması ;
- Müşteri Merkezli Pazarlamada Yükselen Yeni Değerler ; ve
- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Uygulamaları

konularında detaylı bilgiye sahip olacaklardır..

### Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

### Eğitimci:

Doç. Dr. Serdar PİRTİNİ



- İşletme Yönetiminde Müşteri Odaklı Pazarlama İlke ve Stratejileri
- 21. Yüzyılda Rekabet Üstünlüğü Yaratan Yeni Stratejiler ve Müşteri Odaklı Pazarlama Modelleri
- Müşteri Odaklı İşletmelerde Değer Yaratma Kültürü ve Pazarı Büyütme Amaçlı Sektörel Rekabet Stratejilerinin Hazırlanması
- Pazar Yönlülüğün İşletme Performansına ve Müşteri Tatminine Etkileri
- Müşteri Merkezli Pazarlama Yönetiminde Yükselen Yeni Değerler
- Rekabetçi Pazarlarda Müşteri Tatmini Sağlamada Pazarlamanın Değişen Rolü ve Yeni Bir Pazarlama Anlayışı: Bire Bir Pazarlama
- İlişki Pazarlamanın İşletmelerin Müşteri İlişkileri Üzerindeki Etkileri
- 21. Yüzyılın Başında Pazarlama ve Satış Yöneticilerinin Değişen Pazarlama Anlayışları
- 21. Yüzyıla Uygun Müşteri Odaklı Kurum Kültürünün Oluşturulması ve Değişim Yönetimi
- İşletmelerde Rekabet Avantajı Yaratması Açısından
- Müşteri İlişkileri Yönetiminin (CRM) Esasları
- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Uygulamalarıyla
- "Müşteri Sadakati"nin Sağlanması
- Gelişen Rekabet Ortamında İşletme Performansının
- Artırılmasında Müşteri Odaklı Pazarlama ve Marka Stratejilerinin Önemi

## 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 Uluslar arası 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

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

## Kimler Katılnmalı?

İşletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında çalışanlar

## Eğitim Süresi

Müşteri Odaklı Pazarlama eğitimi toplam 7 saatten oluşmakta ve 1 günde gerçekleştirilmektedir

## Eğitim Zamanı

Bu eğitim kurumlara özgü olarak verilmektedir. Eğitim zamanı banka yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır. Bireysel katılım için lütfen bizimle irtibata Geçiniz

## Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süresince 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)