



SATIŞ ve PAZARLAMA İÇİN ÇOKLU KANAL YÖNETİMİ

Pazarlama ve Satış kavramlarının çoklu kanal yönetimi ile ilişkilendirilerek ele alındığı bu program ile katılımcılar çeşitli olay çözümlenmeleri ile pratik uygulama yöntemleri konusunda bilgi sahibi olacaklardır. Aynı zamanda program kapsamında katılımcıların, alternatif kanalların gelişimi ve müşterinin davranışsal evrimi konusunda da fikir sahibi olarak pazarlama ve satış aktivitelerinin planlanması ve uygulanmasına yönelik vizyonlarını geliştirmeleri ve aktivitelerdeki etki alanlarını fark etmeleri hedeflenmektedir.

Bu eğitim programı sonucunda katılımcılar;

- Stratejik Pazarlama ve Pazarlama Planı
- Müşteri Değeri Yaratma ve İletişim Araçlarının Evrimi
- Müşteri Deneyimi ve Müşteri Değer Önermesi
- Satış Kanalları Planlaması ile Pazarlama Hedeflerine Ulaşma
- Müşteriye Erişim Araçlarının Tanımlanması Planlanması
- Alternatif Dağıtım Kanallarının Kapsamı Ve Gelişimi
- Entegre Dağıtım Kanalları Yönetimi ve Göç Planlaması
- Çoklu Kanal Yönetimi İle Pazarlama Ve Satış
- İnternet ve Mobil Platformların Geleceğinde İşin Evrimi
- CRM'in Alternatif Dağıtım Kanalları İle Entegrasyonu
- 1e1 Pazarlama ve Çoklu Kanal Planlama
- 1e1 Satış ve İlişki Yönetimi İçin Çoklu Kanal Stratejilerinin Kullanımı

gibi konularda bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Emre Hasan Saylık





1.Gün

- Stratejik Pazarlama ve Pazarlama Planı
- Pazarlama Yaklaşımlarını Etkileyen Gelişmeler
- Telekomünikasyon Yakınsama Çağının Dağıtım Kanallarına Etkisi
- İletişim Araçlarının Evrimi Ve Müşteri Hizmet Beklentisi
- Dağıtım Kanallarının Kapsamı Ve Gelişimi
- Mevcut kanallar: Bayi, Mağazar, Şube, Doğrudan Satış
- İnternet, Çağrı Merkezi, Mobil, ATM, Kiosk, TV ve Yeni Eklenenler
- Yeni İletişim Ortamları; Podcast, Blogging, Mobil Topluluklar, AVM
- İnternet ve Mobil Platformların Geleceğinde İşin Evrimi
- Müşteri Değeri Yaratma ve Bütünleşik Hizmet
- Müşteri Deneyimini Kanal İhtiyaçlarına Göre Konumlamak
- Satış, hizmet, Kanal Matrisi ve Aktivite Haritası
- Müşteriye Erişim Araçlarının Tanımlanması Planlanması
- Kurumsal Atrateji ve Entegre Dağıtım Kanalları Yönetimi

2.Gün

- Müşteri Değer Yönetimi İçinde Kanal Kullanım Önergeleri
- Müşteri satış ve Hizmet Göç Kurallarının Belirlenmesi
- Müşteri göç ve Kanal Kullanım Yol Haritasının Hazırlanması
- Müşteri Segment Gruplarına Özel Dağıtım Kanalları Ve Satış Planlaması
- İş Planlaması İçin Çoklu Kanal Konumlaması
- Pazarlama Planından Kanal Satış Planı Oluşturmak
- Çoklu Kanal Yönetimi ve Satış Hedeflemesi
- Maliyetlendirme ve Hedef Verme Modelleri
- Pazarlama, Kanal Yönetimi ve Satış Ekiplerinin Eşgüdümü
- Bütünleşik Hizmet İçin Çoklu Kanal İşleyişi Örnekleri
- CRM'in Alternatif Dağıtım Kanalları İle Entegrasyonu
- CRM İçinde Mikro Satış Planlaması Ve Satış Aktivite Takibi
- 1e1 ilişki Yönetimi İçin Çoklu Kanal Stratejilerinin Kullanımı
- Saha Satış Teknolojileri ve Dağıtım Kanalları Entegrasyonu
- Saha Satış Performansını Desteklemek İçin Çoklu Kanal Taktikleri

EĞİTMEN

Sosyoloji bölümü mezunu **Emre Hasan Saylık** Anlambilim ve Toplumsal İletişim üzerine odaklanmış, 10 yıla yakın süreyle Türkiye'nin lider bankalarında Kurumsal ve Bireysel Pazarlamada, Ürün Geliştirme Yönetimi, İnternet ve Mobil hizmetler, CRM ve Segment Yönetimi konularında çalışmış, reel sektörde Pazarlama Yönetimi'nde kariyerine devam etmiştir. Son üç yıldır serbest İş Danışmanı olarak çalışmaya başlamış ve Türkiye'deki önemli danışmanlık şirketleri ile beraber yine Bankacılık ve Telekom sektöründe önemli projeler yürütmüş ve yönetmiştir. Ayrıca eş zamanlı olarak 2006 yılından bu yana Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde, "İletişim ve Reklamcılık Bilgileri" eğitimi vermektedir.

Eğitim Metodolojisi

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

Kimler Katılnmalı?

Bankacılık, finansal hizmetler, Telekom ve Perakende sektöründe pazarlama ve satış alanlarında çalışanlar ve çalışmak isteyenler ile konuya ilgisi olan herkes katılabilir.

Eğitim Süresi

Pazarlama İletişimi ve Reklamcılık eğitimi toplam 12 saatten oluşmakta ve 2 günde gerçekleştirilmektedir

Eğitim Zamanı

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

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