

Geleneksel dnyamızın değiştiği, bilgi ve teknolojinin daha bnyk bir oneme sahip olduğu dnyamızda, elbette ki ezberler de değişiyor. Klasik iř dnyası ile gnyumuz iř dnyası arasında farklılıklar oluştu. Kullanıcıların bilinçlenmesi, teknoloji ile her alanda farklı hizmet ve rnlere erişimde sınırların kalkması, artık firmaları da bu doğrultuda gelişmeye itiyor. Aynı Őekilde satış ve pazarlama işlemlerinde de farklı bir srye devam etmekte. **Satış ve Pazarlama Eğitimi** gncel olabilmek adına ciddi bir onem arz ediyor. Artık daha farklı ve ozel stratejiler izlenmesi gerektiği iř dnyası tarafından da kabul goruyor. Bu neden ile gncel olarak alınacak bu eğitim, yeni ve teknolojik pazarlama ve satış yontemleri konusunda da kişilerin bilgilenmesini sağlıyor. Ideal bir biyimde karşımıza cıkan bu ozel eğitimler ile daha başarılı satış stratejileri oluşturularak, pazar araştırmaları da yapılabilir.

### **Satış ve Pazarlama Eğitimi ile İyi Bir Pazarlamacı Olunur Mu?**

Bu eğitimler sayesinde var olan yetenekler gelişecek, kişisel olarak daha farklı bir gelişim gostereceksiniz. Muşterilerin taleplerini ve beklentilerini daha iyi Őekilde algılayabilecek, onlar iwin doğru rnl ve hizmet sunabilirsiniz. Başarılı bir pazarlamacı olabilmek iwin kişisel gelişiminizi geliştirebilir, zaman yonetimi, maliyet duzenlemeleri diğer bircok konuda başarıya ulaşabilirsiniz. Sonuç olarak **Satış ve Pazarlama Eğitimi** sayesinde sizler de başarılı bir pazarlamacı ve satıcı olabilirsiniz. Potansiyel muşterilerin belirlenmesi, onlar ile iletişim ve randevuların kurgulanması başta olmak uzere, temel muşteri eğitimleri gncel Őekilde bu eğitimler ile sizlere veriliyor. Bu eğitim aynı zamanda muşteri Őikayetleri, rnl sorunları, sevki ve teslimi sırasında oluşacak olan sorunlarında başarılı bir Őekilde cözumlennesini hedeflemektedir. Bu nedenle bu eğitimler, firmaya artılar kazandıracak, memnun muşterileri arttıracak, gelen itiraz ve Őikayetleri en uygun Őekilde karşılayabilecek duzeeye gelmesini sağlayacaktır.

Gnyumuz teknolojilerini aktif Őekilde kullanabilme, online teklifler sunabilme, satış işlemlerini web uzzerinden takip etme, duzenli e postalar gonderme ve daha farklı işlemler iwin alanlar aabilmek, en doğru biyimde sizlere de yardımcı olacaktır. Her alanda oluşan gelişimler gibi satış ve pazarlama alanında da oluşan aktif stratejilerin belirlenmesi ve uygulanması **Satış ve Pazarlama Eğitimi** sayesinde uygun bir hale gelecektir. Var olan yetenekler bu eğitimler ile daha kullanılabilir duzeeye gelirken, bu işi meslek olarak Őeçmek isteyenlerin de daha bilimsel bir davranış biyimi kazanması mümkündür. Zaman iwinde elde edilen ve denemeler ile derlenen doğru satış politikaları ve pazarlama stratejileri, katılımcılara üst duzeyde aktarılır. Katılımcılar eğitimler sonrasında daha başarılı, aktif ve motive olmuş bir duzeeye gelir. Bu neden ile firma sahipleri de personel eğitimleri iwin bu tip eğitimleri, kurumsal bazda alabilirler. İlgı odağı olan, kendini bu yonde geliştirmek isteyen, kariyerini bu alanda yapmak isteyen herkes iwin bu tarz eğitimler başarının kilit noktasını oluşturmaktadır.

### **İçerik**

- SAT-PZR 01 PAZARLAMA YONETİMİ
- SAT-PZR 02 CRM YONETİMİ
- SAT-PZR 03 URUN VE MARKA YONETİMİ
- SAT-PZR 04 SATIİ TEKNİKLERİ VE İKNADA YARATICILIK
- SAT-PZR 05 PERAKENDE VE MAĞAZACILIK
- SAT-PZR 06 MUŐTERİ ODAKLI HİZMET
- SAT-PZR 07 İNOVASYONEL SATIŐ VE MAVİ OKYANUS STRATEJİSİ
- SAT-PZR 08 GORSEL MAĞAZACILIK
- SAT-PZR 09 MUİTERİ İLİŐKİLERİ ŐİKAYET YONETİMİ
- SAT-PZR 10 MARKET MUTFAĞI VE GRUP DİNAMİĞİ
- SAT-PZR 11 DEĐİŐEN PERAKENDE VE PERAKENDE ARİTMETİĞİ