

**Sayı:** 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2024/94-1875  
**Konu:** Pazarlama ve Satış Teknikleri Eğitimi

Mersin, 18/04/2024

**Sayın Üyemiz,**

Yönetim başarısı çevresel faktörlerin, müşteri beklentilerinin, ekonomik, politik, teknolojik gelişmelerin ve pazardaki değişimlerin izlenmesine bağlıdır. Kuruluş müşteri beklentilerini karşıladığı sürece başarılı ve sürdürülebilir olur.

Bu kapsamda, **15 Mayıs 2024 Çarşamba günü 10:00 – 17:00** saatleri arasında **AKİB Mersin Hizmet Binasında** “*Pazarlama ve Satış Teknikleri*” konu başlığı ile bir eğitim gerçekleştirilecektir.

Söz konusu eğitime ilişkin konu başlıkları aşağıda yer almaktadır:

- Pazarlama Kavramı
- Pazarlama ve Satış Farkı
- Pazarlama ve Satış Organizasyonu
- Pazarlama Bilişim Ağı
- Pazarlama Strateji ve Hedefleri
- Pazarlama Karması (4P)
- Rakip Kavramı ve Rakip Stratejileri
- Satış Teknikleri
- Müzakere ve İkna Teknikleri
- Marka Olgusu

Konuları uygulamalı, kurgulanmış oyun teknikleri ile interaktif olarak anlatılacaktır.

Eğitim, Akredite KOBİ Danışmanı, Girişimcilik Eğitmeni [Hatice İğde](#) tarafından, **ücretsiz** verilecektir. Eğitime katılmak isteyenlerin, [arge@akib.org.tr](mailto:arge@akib.org.tr) adresine adı soyadı, katılımcı iletişim bilgilerini (telefon ve e-posta) **14 Mayıs 2024 tarihi saat 12:00'a kadar** e-posta olarak iletmeleri gerekmektedir.

Bilgilerini rica ederim.

**Dr. Canan AKTAN SARI**  
**Genel Sekreter Yrd.**



**Sayı:** 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2024/94-1875  
**Konu:** Pazarlama ve Satış Teknikleri Eğitimi

Mersin, 18/04/2024

