

Sayı: 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2024/64-1448
Konu: Pazarlama ve Satış Yönetimi Eğitimi

Mersin, 20/03/2024

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, **03 Nisan 2024 Çarşamba günü 14:00 – 17:00** saatleri arasında **AKİB Mersin Hizmet Binasında** “*Pazarlama Satış Yöntemi*” 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 ILO Score ve Mig Score Eğitmeni [Hatice İğde](#) tarafından, **AKİB üyesi firmalarımıza ücretsiz** verilecektir. Eğitime katılmak isteyenlerin, arge@akib.org.tr adresine firma adı, firma VKN, ad soy ad, katılımcı iletişim bilgilerini (telefon ve e-posta) **02 Nisan 2023 Salı günü saat 12:00'a kadar** e-posta olarak iletmeleri gerekmektedir.

Bilgilerini rica ederim.

Dr. Canan AKTAN SARI
Genel Sekreter Yrd.

