



**SATIŞ VE PAZARLAMA  
EĞİTİMİ  
2 GÜN**



**Digital Vizyon**  
Akademi

[www.digitalvizyon.net](http://www.digitalvizyon.net)

## Eğitim Hakkında

Satış ve pazarlama eğitimi, şirketlerin büyüme stratejilerinde merkezi bir role sahiptir. Bu eğitimler, satış becerilerini ve pazarlama tekniklerini geliştirir. Ayrıca, çalışanların müşteri iletişimini güçlendirir. Eğitimler, pazarlama stratejilerinin etkinliğini artırırken, satış sonuçlarını da iyileştirir. Çalışanlar, müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamayı öğrenir. Böylece, müşteri memnuniyeti artar.

Satış ve pazarlama eğitimleri, çeşitli konuları kapsar. Bu konular arasında müşteri ilişkileri yönetimi yer alır. Ayrıca, etkili reklam teknikleri üzerine dersler verilir. Eğitimler, dijital pazarlama becerilerini de içerir. Böylece, çalışanlar çevrimiçi platformlarda daha etkili olur. Eğitim, sosyal medya stratejilerini geliştirmeye de odaklanır.

Ürün bilgisi ve sunum teknikleri, bu eğitimlerin önemli bir parçasıdır. Çalışanlar, ürünlerini nasıl daha iyi tanıtacaklarını öğrenir. Ayrıca, etkileyici sunumlar yapmayı da öğrenirler. Eğitim, müşteri karşılaşmalarında güven oluşturmayı vurgular. Sonuçta, müşterilerle daha sağlam ilişkiler kurulur.

Satış ve pazarlama eğitimi, analitik düşünme becerisini de geliştirir. Çalışanlar, pazar verilerini nasıl yorumlayacaklarını öğrenir. Ayrıca, bu verilerden nasıl strateji geliştireceklerini anlarlar. Eğitim, pazar trendlerini takip etmeyi ve bu trendlere uyum sağlamayı öğretir. Böylece, şirketler sektördeki değişimlere hızlıca adapte olur.

Sonuç olarak, satış ve pazarlama eğitimi, şirketlerin pazarlama ve satış kapasitelerini önemli ölçüde artırır. Eğitimler, çalışanların yeteneklerini ve şirketin genel performansını yükseltir. Her şirketin, satış ve pazarlama eğitimlerine yatırım yapması önemlidir. Bu yatırım, şirketin uzun vadeli başarısını destekler. Eğitimler, hem bireysel hem de kurumsal başarıyı artıran temel unsurlardır.

### Neler Öğreneceksiniz

- **Modern Satış Teknikleri**
  - İkna edici satış yöntemleri ve stratejileri
  - Müşteri ihtiyaç analizi ve çözüm odaklı satış
- **Dijital Pazarlama Temelleri**
  - Sosyal medya, e-posta ve içerik pazarlaması
  - SEO (Arama Motoru Optimizasyonu) ve SEM (Arama Motoru Pazarlaması) temelleri
- **Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)**
  - Etkili müşteri ilişkileri yönetimi stratejileri
  - CRM yazılımlarının kullanımı ve avantajları
- **Pazar Analizi ve Rekabet Stratejileri**
  - Pazar dinamiklerini anlama ve analiz etme
  - Rekabet avantajı yaratma yöntemleri
- **Kişisel Markalaşma ve Ağ Kurma**
  - Etkili kişisel markalaşma teknikleri
  - Profesyonel ağ kurmanın önemi ve stratejileri



## Kimler Katılmalı

- Satış ve pazarlama departmanlarında çalışanlar
- Yeni pazarlama stratejileri öğrenmek isteyen işletme sahipleri
- Kariyerlerinde satış ve pazarlama alanında ilerlemek isteyen profesyoneller
- Müşteri ilişkileri yönetiminde rol almak isteyenler

## Eğitim İçeriği

### 1. Gün:

- **Sabah Oturumu: Modern Satış Teknikleri**
  - Temel satış prensipleri ve yaklaşımları
  - Etkili satış görüşmeleri için teknikler
- **Öğle Arası**
- **Öğleden Sonra Oturumu: Dijital Pazarlama Temelleri**
  - Dijital pazarlama kanalları ve stratejileri
  - Online görünürlüğü artırma yöntemleri

### 2. Gün:

- **Sabah Oturumu: Müşteri İlişkileri Yönetimi**
  - CRM sistemlerinin kurulumu ve kullanımı
  - Müşteri sadakati ve ilişkilerini güçlendirme
- **Öğle Arası**
- **Öğleden Sonra Oturumu: Pazar Analizi ve Kişisel Markalaşma**
  - Pazar trendleri ve rekabet analizi
  - Kişisel markalaşma ve profesyonel networking