

**SATIŞ KANALI YÖNETİMİ
EĞİTİMİ
2 GÜN**



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Satış kanalı yönetimi, ürün veya hizmetlerin son kullanıcıya etkili bir şekilde ulaştırılmasını sağlayan kritik bir işletme fonksiyonudur. Bu süreç, dağıtım kanallarının seçimi, ortaklık kurma, kanal üyeleri ile ilişkilerin yönetimi ve satış hedeflerine ulaşmak için bu kanalların optimize edilmesini içerir. “Satış Kanalı Yönetimi Eğitimi”, işletmelerin satış kanallarını daha etkin bir şekilde yönetmelerine, pazar paylarını arttırmalarına ve müşteri memnuniyetini maksimize etmelerine yardımcı olacak stratejiler sunmayı amaçlayan iki günlük kapsamlı bir programdır. Bu eğitim, katılımcılara satış kanalı stratejilerinin planlanması, uygulanması ve değerlendirilmesi konularında derinlemesine bilgi ve pratik beceriler kazandıracaktır.

Katılımcılar, satış kanalı çeşitliliğinin avantajlarını ve zorluklarını keşfedecek, kanal ortaklarıyla etkili iletişim ve işbirliği yöntemlerini öğrenecek ve kanal çatışmalarını yönetme stratejilerini anlayacaklar. Eğitim aynı zamanda, dijitalleşme ve e-ticaretin satış kanalları üzerindeki etkisini ve bu yeni dinamiklerin kanal yönetim stratejilerine nasıl entegre edileceğini de ele alacaktır.



Neler Öğreneceksiniz

- Stratejik pazarlama planlamasının temelleri ve önemi
- Pazar araştırması ve hedef kitle analizi yöntemleri
- Marka konumlandırma ve marka değerinin artırılması stratejileri
- Etkili pazarlama iletişimi ve reklam stratejileri
- Dijital pazarlama trendleri ve sosyal medya yönetimi
- Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ve sadakat programlarının geliştirilmesi
- Stratejik pazarlama kampanyalarının ölçümü ve analizi
- Yenilikçi pazarlama teknikleri ve sürdürülebilir pazarlama uygulamaları

Kimler Katılmalı

- Pazarlama yöneticileri ve strateji geliştirme ile görevli profesyoneller
- İş geliştirme yöneticileri ve ürün yöneticileri
- Girişimciler ve işletme sahipleri
- Pazarlama ve işletme alanında kariyer yapmayı hedefleyenler
- Kurumsal iletişim ve marka yönetimi ile ilgilenen profesyoneller

Eğitim İçeriği

1. Gün:

- **Stratejik Pazarlama Planlamasının Temelleri**
 - Stratejik pazarlama planlaması ve pazar analizi
 - Hedef kitle belirleme ve segmentasyon
- **Marka Yönetimi ve Konumlandırma**
 - Marka oluşturma ve konumlandırma stratejileri
 - Marka değeri ve marka sadakatini artırma teknikleri
- **Pazarlama İletişimi ve Reklam Stratejileri**
 - Etkili reklam ve promosyon teknikleri
 - Entegre pazarlama iletişimi (IMC) ve medya planlaması

2. Gün:

- **Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi**
 - Dijital pazarlama trendleri ve sosyal medya stratejileri
 - İçerik pazarlama ve SEO'nun önemi
- **Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)**
 - CRM sistemlerinin kurulması ve yönetimi
 - Müşteri sadakat programları ve müşteri deneyimi yönetimi
- **Stratejik Pazarlama Kampanyalarının Ölçümü ve Değerlendirilmesi**
 - Pazarlama kampanyalarının performans ölçümü
 - ROI analizi ve stratejik değerlendirmeler



“Stratejik Pazarlama Eğitimi”, katılımcılara, işletmelerinin pazarlama hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak stratejik düşünme becerileri ve araçları sunar. Bu derinlemesine eğitim, katılımcıların pazarlama stratejilerini etkili bir şekilde geliştirme, uygulama ve değerlendirme yeteneklerini geliştirecek ve onları değişen pazar koşullarında başarıya ulaştıracak donanıma sahip hale getirecektir.