



**STRATEJİK PAZARLAMA  
EĞİTİMİ  
2 GÜN**



**Digital Vizyon**  
Akademi

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



## Eğitim Hakkında

Stratejik pazarlama, işletmelerin piyasa konumlarını güçlendirmeleri, rekabet avantajı elde etmeleri ve uzun vadeli başarı sağlamaları için kritik bir rol oynar. Bu kapsamlı süreç, pazar araştırması, hedef kitle analizi, marka konumlandırma, pazarlama iletişimi ve dağıtım stratejileri gibi çeşitli unsurları içerir. "Stratejik Pazarlama Eğitimi", katılımcılara işletmelerinin pazarlama hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak stratejik düşünme becerileri ve araçları sunan iki günlük yoğun bir programdır. Eğitim, stratejik pazarlama planlamasının temellerinden, dijital pazarlama trendlerine, marka yönetiminden, müşteri ilişkileri yönetimine kadar geniş bir yelpazeyi kapsayacak şekilde tasarlanmıştır.

Katılımcılar, pazarlama stratejilerini etkin bir şekilde geliştirme, uygulama ve değerlendirme konusunda kapsamlı bilgi edinecekler. Eğitim, katılımcılara, değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlama ve işletmelerini sürdürülebilir bir şekilde büyütme yeteneği kazandırmayı amaçlamaktadır.



## 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.