



Kervan Yolda Düzülmez - Etkili Pazarlama Planı Hazırlamak

Evren
Aksoy

Amaç:

Eğitim; pazarlama yönetimi, stratejik planlama ve pazarlama planlaması konularına yoğunlaşmakta ve gerçek iş dünyası tecrübeleri ve vakalarını içermektedir. Bu eğitimin aynı zamanda pazarlama konusunda bir kişisel farkındalık eğitimi olduğunu da belirtelim. Eisenhower'ın "Plan hiçbir şeydir, planlama her şey" sözünden yola çıkarak Türkiye'de bir çok kişinin kavram kargaşası yaşadığı misyon vizyon ve strateji konularına değineceğiz. Kültürümüzün getirdiklerini nasıl avantaja dönüştürebileceğimizi konuştuktan sonra hep birlikte pazarlama planı hazırlama adımlarını yürüyecek ve bu adımları bir vaka üzerinden değerlendireceğiz.

Bu Program Size Neler Katacak?

- Pazarlamanın en kritik sürecinde tam anlamıyla bir aydınlanma yaşayacaksınız,
- İşinize tamamen farklı bir gözle bakıp "ben bunları yapıyor muyum?" diyeceksiniz,
- Dünyada sadece birkaç şirkette tam anlamıyla uygulanan pazarlama stratejileri, senaryolar ve planlama süreçlerini ilk ağızdan dinleyip uygulama şansına sahip olacaksınız,
- Kitaplarda olan bilgilerin dışında, internette arasanız dahi bulamayacağınız gerçek vakalar ve tecrübeleri sahibinden dinleyebileceksiniz.

İçerik:

- Pazarlama Stratejiyle başlar
- Kendimizi tanımak
- Misyon, Hayal, Vizyon, Hedef
- Vaka Çalışması I
- Strateji, Taktik, Uygulama (Aksiyon)
- Stratejik Planlama Yol Haritası
- Planlama Süreci ve Senaryolama
- Vaka Çalışması II
- İş ve Pazarlama Planı
- Durum Analizi
- Müşteri Yolculuğu ve SWOT
- Vaka Çalışması III
- Kritik Fırsat ve Sorunlar
- Doğru Pazarlama Hedefleri Belirlemek
- Vaka Çalışması IV
- Segmentasyon ve Hedefleme
- Değer Önerisinin Belirlenmesi
- Mesajın Tasarlanması ve Konumlandırma
- Vaka Çalışması V