



corpitalı

*Kârlı ve sürdürülebilir
işletmeler*

*Bireysel ve kurumsal potansiyelinizi keşfedin,
performansınızın önündeki engelleri kaldırın.*

İçindekiler

Corpitall Nedir?	4	Satışta Müzakere Eğitimi	29
Vizyon ve Misyon	5	Marka Bilinci Oluşturma Eğitimi	30
361° Koruma	6	Satışta İnsan Psikolojisi Eğitimi	31
Dal Merkezleri	7	Marka İletişimi Eğitimi	32
Hizmet Türleri	8	Satıcılar İçin Finansal Okuryazarlık Eğitimi	33
Pazarlama Satış Dal Merkezi Misyon, Vizyon ve Faaliyetler	10	Marka Yaratma Eğitimi	34
Pazarlama Satış Dal Merkezi Yönetimi	11	Sponsorluk ve Etkinlik Yönetimi Eğitimi	35
Pazarlama Satış Check - Up	12	Satış Ekibi Kurma	36
Pazarlama ve Satış Uzmanlık Sertifika Programı	13	Satışta Ekip Yönetimi	37
Etkin Marka Yönetimi	14	Ekip Oluşturma ve Satış Yönetimi	38
Zor Müşterilerle Başa Çıkma Eğitimi	15	Satış Arttırma Teknikleri	39
Güçlü Marka Yaratımı	16	Etkin Satış Ekibi Yönetimi	40
Stratejik Pazarlama Eğitimi	17	Satış 101 Eğitimi	41
Marka Konumlandırma	18	Satış Kanalları Oluşturma	42
Satışta İkna Eğitimi	19	Omnichannel Pazarlama Eğitimi	43
Marka Kimliği ve Kişiliği Oluşturma	20	Satış Planı Oluşturma Danışmanlığı	44
Satışta Teklif Sunma ve Finans Yönetimi	21	Nöro Satış Eğitimi	45
Stratejik Marka Analizi	22	360 Derece Satış Eğitimi	46
Satışta Portföy Yönetimi	23	Perakende Satış Eğitimi	47
Yeni Marka- Ürün- İş - Hizmet Tasarımı	24	B2B (Business-To-Business) Satış Yöntemleri	48
Uzman Satış Eğitimi	25	Profesyonel Satışın İncelikleri	49
Yeniden Markalama Çalışması	26	B2C Satış Yöntemleri Eğitimi	50
Satışta Duygusal Zekâ	27	Satış Kapama Teknikleri	51
Kişisel Marka Yönetimi Eğitimi	28	En İyi Satışlar, Antrenmanla Başlar Eğitimi	52

İçindekiler

Satış Koçluğu Eğitimi	53	Telefonda Satış Teknikleri Eğitimi	77	Yurt Dışı Satış Eğitimi	101
İleri Seviye Satış Eğitimi	54	Online Satış ve E-Ticaret Danışmanlığı	78	B2C Pazarlama Eğitimi	102
Satışın Psikolojisi Eğitimi	55	Satışta Oyunlaştırma Eğitimi	79	Satışta Takım Ruhu	103
Lider Ruhlu Satış Profesyoneli Yaratma	56	E-Ticaret Uygulamaları Eğitimi	80	Değer Odaklı Pazarlama Eğitimi	104
Satışın Zirvesine Yolculuk	57	Yeni Nesil Satış Eğitimi	81	Satışta Profesyonel Olma Eğitimi	105
A'dan Z'ye Pazarlama Eğitimi	58	Pazarlama Araştırması, Eğilim Belirleme, İzleme ve Öngörme	82	Deneyimsel Pazarlama Eğitimi	106
Pazarlama Stratejisi Eğitimi	59	Pazar Araştırması Eğitimi	83	Yeni Nesil Pazarlama Eğitimi	107
Sosyal Medya Danışmanlığı	60	Dijital PR / Dijital İtibar Yönetimi Danışmanlığı	84	Design Thinking ve Pazarlama Eğitimi	108
Sosyal Medya Pazarlaması Eğitimi	61	Potansiyel Müşterilere Ulaşma Eğitimi	85	Ticari Pazarlama Eğitimi	109
Etkin Reklam Yönetimi	62	Dijital PR / Dijital İtibar Yönetimi Eğitimi	86	Etkili CRM Yönetimi Eğitimi	110
SEO & SEM Eğitimi	63	Networking Pazarlaması Eğitimi	87	Müşteri İlişkileri Yönetimi	111
Etkin Reklamcılık Eğitimi	64	Ajans ve Pazarlama Ekibi Yönetimi	88	Fiyatlandırma Stratejisi Eğitimi	112
Sosyal Medya Reklam Yönetimi Eğitimi	65	Satışta Üstat Olma	89	Satışta Tahsilat Yönetimi Eğitimi	113
Dijital Pazarlama Danışmanlığı	66	Bayi Yönetim Danışmanlığı	90	Global Pazarlama Eğitimi	114
Sosyal Medya Kanallarından Satış Eğitimi	67	Shopper Marketing Eğitimi	91	Pazarlamada Networking Eğitimi	115
Dijital Pazarlama Eğitimi	68	Bayi Yönetimi Eğitimi	92	Influencer Pazarlaması Eğitimi	116
Satışta İletişim Kuralları Eğitimi	69	Perakende Mağazacılık Satış Eğitimi	93	Veri Tabanlı Pazarlama Eğitimi	117
Medya Danışmanlığı	70	Google Ads – Google Reklam Yönetimi	94	İçerik Pazarlaması Eğitimi	118
Medya Planlama Eğitimi	71	Satışta Alışkanlıkları Yönetmek	95	Tüketici Davranışları Eğitimi	119
Müşteri Deneyimi Yönetimi	72	Promosyon Stratejileri	96	İleri Seviye Pazarlama Eğitimi	120
Müşteri Deneyimi Eğitimi	73	Temel Pazarlama Eğitimi	97	Pazarlık Sanatı Eğitimi	121
Müşteri İlişkileri Yönetimi	74	Algı ve İkna Yönetimi Eğitimi	98	Kilit Müşteri Yönetimi Eğitimi	122
Yüz Yüze Satış Eğitimi	75	Nöro Pazarlama Eğitimi	99	Referans Pazarlaması Eğitimi	123
Hedef Kitle Belirleme ve Segmentasyon	76	B2B Pazarlama Eğitimi	100	Kurumsal İletişim Eğitimi	124

Corpitall Nedir?

Corpitall, işletmelerin **kârlı ve sürdürülebilir** olması için yönetim danışmanlığı hizmetlerinin **işletme doktorluğu** metodolojisi ile,

- Online,
- Hibrit ve
- Yüz yüze verildiği bir platformdur.

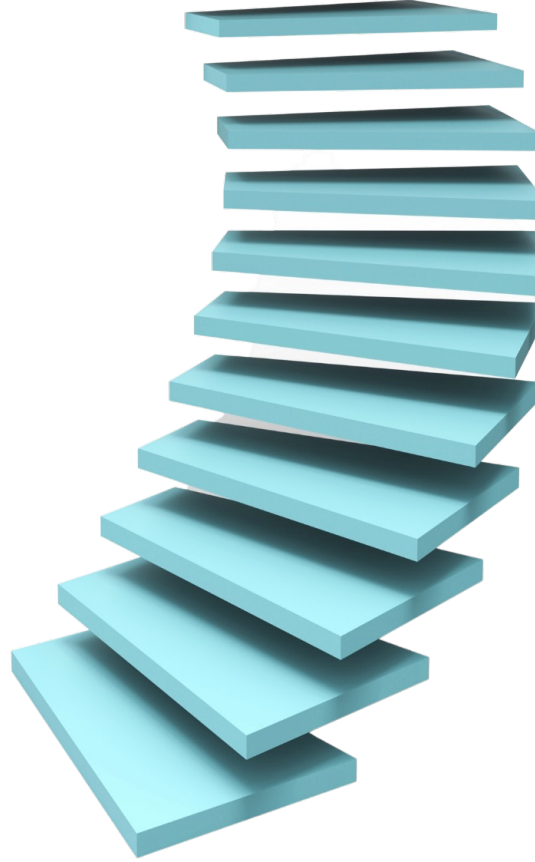


Vizyon



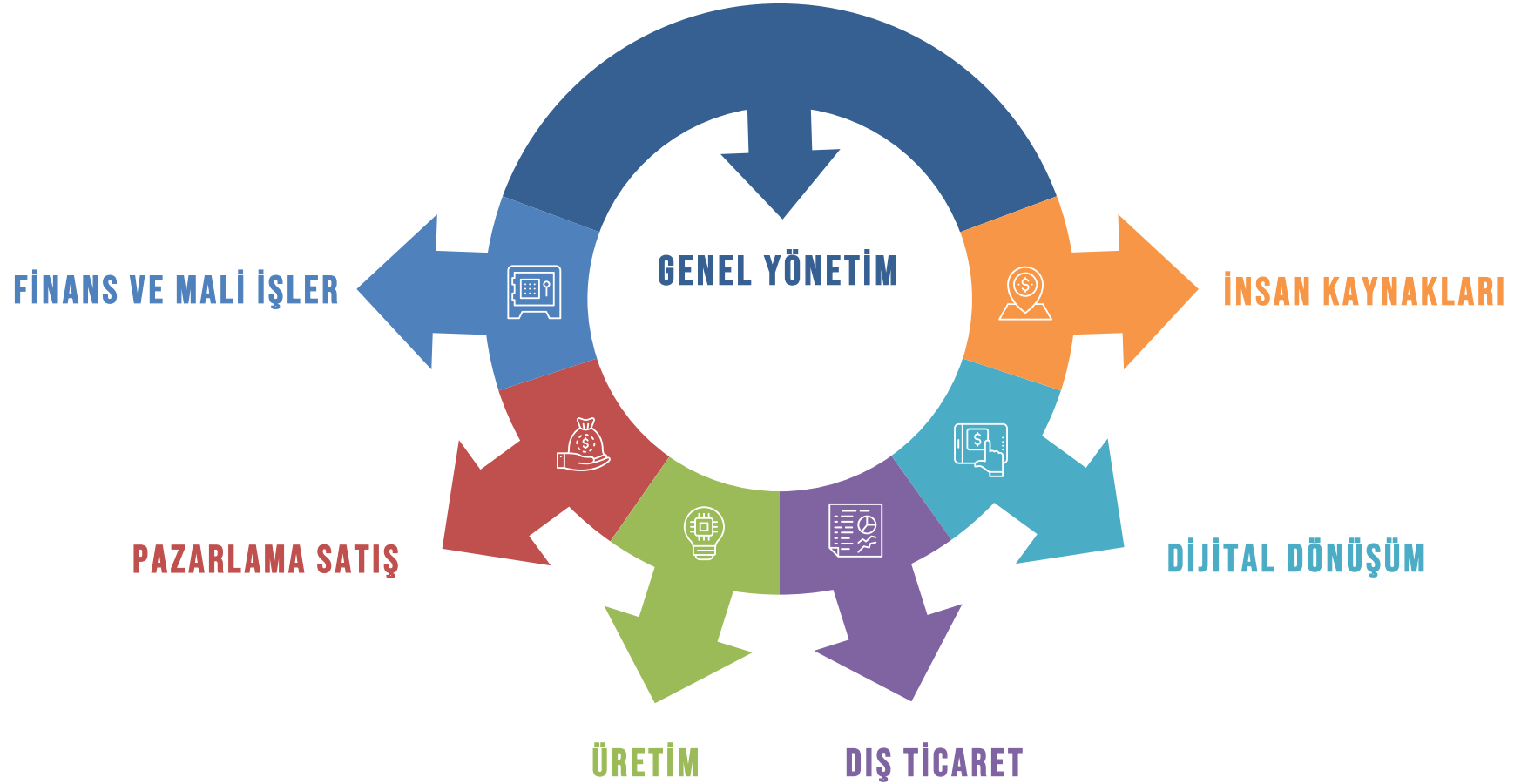
Her şirketin bir
işletme doktoru
olmasını sağlamak.

Misyon

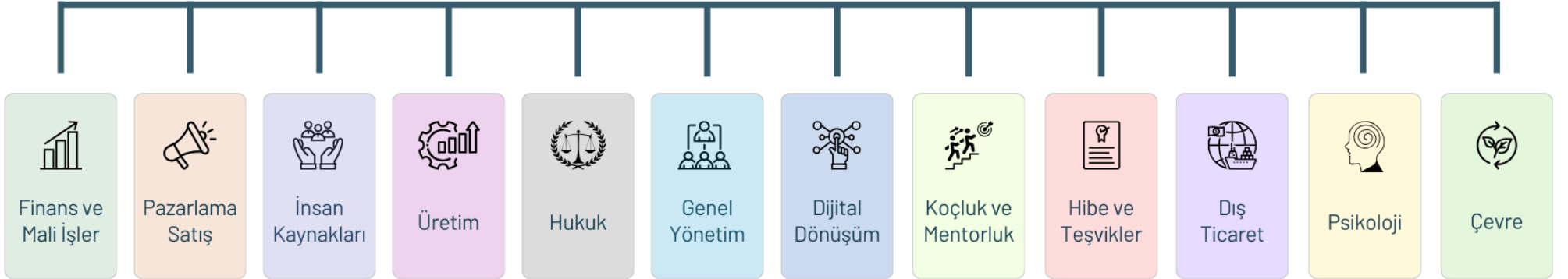


İşletmelerin **kârlı ve**
sürdürülebilir olmasını
sağlamak.

YÖNETİM GÜVENLİK SİSTEMİ İLE 361° KORUMA



corpitall DAL MERKEZLERİ



HİZMET TÜRLERİ



DANIŞMANLIK



**KOÇLUK &
MENTORLUK**



EĞİTİM



**KURUL & KOMİTE
ÜYELİKLERİ**



**FLEXIBLE
ÇALIŞAN
DESTEĞİ**



PAZARLAMA SATIŞ DAL MERKEZİ

Pazarlama Satış Dal Merkezi Yönetimi

Misyonumuz

Diğer dal merkezleriyle iş birliği yaparak platformun genel başarısını artırmak, platformun tüm üyelerine pazarlama ve satış konularında bilgi ve destek sağlayarak performanslarını yükseltmek. En iyi uygulamaları ve yenilikçi stratejileri paylaşarak sürekli öğrenme ve gelişimi teşvik etmek. İşletme doktorlarımıza ve firmalara pazarlama ve satış konularında eğitimler ve mentorluk vererek bilgi ve deneyim düzeylerini artırmak.

Vizyonumuz

Müşteri odaklı pazarlama ve satış stratejileri geliştirerek işletmelerin pazar paylarını büyütmelerine ve rekabet avantajı kazanmalarına yardımcı olmak. Veriye dayalı analizlerle stratejik kararlar almalarını sağlamak ve sürekli yenilikçi yaklaşımlar ile satışlarını ve müşteri memnuniyetlerini artırmak.

Faaliyetlerimiz

- Pazarlama stratejileri oluşturmak, pazar analizi, hedef kitle belirleme, marka konumlandırma, kampanya yönetimine destek olmak.
- Satış süreçlerini analiz etmek, verimlilik artırma önerileri sunmak, satış ekiplerini eğitmek ve satış tekniklerini geliştirmek.
- SEO, SEM, sosyal medya ve içerik pazarlaması stratejileri sunmak.
- Müşteri memnuniyetini artırmak için süreçleri ve etkileşim noktalarını değerlendirmek.
- Rakip analizi yaparak işletmelerin pazar konumlarını ve stratejilerini geliştirmek.
- Pazarlama ve satış kampanyalarını izlemek ve raporları değerlendirmek.
- Satış ekiplerine eğitim ve koçluk sağlamak.
- Pazarlama ve satış verilerini analiz ederek stratejik kararlar almak.

İnsan Kaynakları Dal Merkezi Yönetimi



Onur Tuğman

İşletme/Genel Yönetim
Pazarlama Satış



Dal Merkezi Başkanı

[Profili İncele](#)



Mustafa Necati Karataş

İşletme/Genel Yönetim
Pazarlama Satış



Dal Merkezi Başkanı

[Profili İncele](#)



Zeynep Ümman

Pazarlama Satış
Koçluk / Mentorluk



Koordinatör

[Profili İncele](#)

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Pazarlama Satış Check - Up

Pazarlama ve Satışta Mükemmeliyet İçin Doğru Analiz

Pazarlama Satış Check-Up hizmeti, şirketlerin pazarlama ve satış stratejilerini, süreçlerini ve uygulamalarını derinlemesine analiz ederek optimum performans için gereken iyileştirmeleri belirler. Bu hizmet, pazarlama ve satış performansınızı bir sonraki seviyeye taşımanız için kapsamlı bir değerlendirme ve yol haritası sunar.

KAZANIMLAR

- Pazarlama ve satış stratejilerinin etkinliği doğru bir şekilde değerlendirilir.
- Süreçler ve stratejilerdeki olası zayıf noktalar belirlenir.
- Rekabetçi bir avantaj elde edilerek pazar payı artırılır.
- En iyi pazarlama ve satış uygulamalarıyla uyumlu olup olmadığınız öğrenilir.
- Sürdürülebilir bir satış başarısı sağlanır.

Pazarlama ve Satış Uzmanlık Sertifika Programı

**Profesyonel Beceri Kazanın, Kariyerinizde Fark
Yaratın**

Satış ve Pazarlama Uzmanlık eğitimi, katılımcılara satış ve pazarlama alanlarında derinlemesine bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlar.



KAZANIMLAR

- Pazarlama ve satış konusunda uzmanlık kazandırır.
- Kariyerinizde ilerleme için önemli bir adım atmanızı sağlar.
- Gerçek dünya senaryolarında satış ve pazarlama stratejilerini uygulama ve analiz etme fırsatı sunar.
- İş dünyasındaki yeni trendleri ve stratejileri öğrenme ve uygulama imkanı sağlar.
- Kendine güveninizi artırır ve iş hayatında daha güçlü bir duruş sergilemenizi sağlar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Etkin Marka Yönetimi

Markanızı Güçlendirin, Geleceğe Yön Verin

Markanın değerini korumak, güçlendirmek ve marka ile müşteri arasında sağlam bir ilişki kurmak için stratejik bir yaklaşım gerektirir.

KAZANIMLAR

- Marka bilinirliğini artırır.
- Marka algısını iyileştirir.
- Marka sadakatini artırır.
- Marka satışlarını artırır.
- Marka karlılığını artırır.

Zor Müşterilerle Başa Çıkma Eğitimi

Zor Müşterileri Kazananlara Dönüştürün!

Satış profesyonellerine, müşteri ilişkilerini güçlendirmeyi, çatışmaları çözmeyi ve zorlu durumları avantaja dönüştürmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara müşteri psikolojisi, etkili iletişim, çatışma yönetimi ve müşteri memnuniyeti konularında beceriler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, müşterilerle daha güçlü ilişkiler kurarak müşteri sadakatini artırabilirler.
- Zorlu müşterilerle etkili iletişim kurma ve onları anlama becerileri geliştirilir.
- Çatışmaları çözmek ve olumsuz durumları avantaja dönüştürmek için stratejiler öğrenilir.
- Zor müşterileri memnun müşterilere dönüştürerek işletme başarısı artırılır.
- Zorlu durumlarla profesyonelce başa çıkma yetenekleri geliştirilir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Güçlü Marka Yaratımı

Fark Yaratın, Güçlü Bir Marka İnşa Edin

Müşterilerin zihinlerinde değerli ve fark edilebilir bir yer edinmek için stratejik bir süreç gerektirir. Güçlü marka yaratımı içeriğinde aşağıdaki unsurlar yer almalıdır

KAZANIMLAR

- Daha fazla satış yapılır.
- Daha fazla müşteri kazanılır.
- Daha yüksek müşteri memnuniyeti sağlanır.
- Daha düşük maliyetlerle satış yapılır.
- Marka bilinirliği artırılır.

Stratejik Pazarlama Eğitimi

Pazarlamayı Stratejik Bir Güç Haline Getirin!

İşletme sahiplerine, pazarlama stratejilerini nasıl planlayacaklarını, hedef kitlelerini nasıl etkili bir şekilde çekeceklerini ve rekabet üstünlüğü elde etmek için pazarlama faaliyetlerini nasıl optimize edeceklerini öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara stratejik pazarlama planlaması, pazar analizi, marka yönetimi ve pazarlama iletişimi becerileri kazandırır.



KAZANIMLAR

- Pazar analizi ile hedef kitlelerini daha iyi anlama yetenekleri kazanılır.
- Marka bilinci oluşturma ve marka değerini artırma stratejileri öğrenilir.
- Pazarlama stratejilerini etkili bir şekilde planlama ve uygulama yetenekleri geliştirilir.
- Rekabetçi pazarda avantajlı konum elde etmek için stratejik pazarlama araçları kullanılır.
- Pazarlama iletişimi ve kampanya yönetimi konularında beceriler geliştirilir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Marka Konumlandırma

Pazarda Fark Edilin, Zirvede Yer Alın

Bir markanın hedef kitle üzerinde benzersiz bir yer edinmesini sağlayan stratejik bir süreçtir. İyi bir marka konumlandırması, markanın hedef kitle arasında değerli, anlamlı ve fark edilebilir bir şekilde algılanmasını sağlar.

KAZANIMLAR

- Daha güçlü bir marka kimliği oluşturulur.
- Daha etkili bir marka konumlandırması yapılır.
- Daha yüksek marka bilinirliği elde edilir.
- Daha fazla marka bağlılığı yaratılır.
- Daha iyi bir marka itibarı edinilir.

Satışta İkna Eğitimi

Satışta İkna Sanatı: Başarının Anahtarı!

Satışta İkna Eğitimi, satış profesyonellerine, müşterileri etkileme, itirazları aşma, satışı kapatma ve müşterileri sadık tutma konularında mükemmel beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara ikna etme stratejileri, iletişim becerileri, satış psikolojisi ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi konuları kapsar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, müşterileri etkileme ve satışı kapatma yeteneklerini geliştirirler.
- Müşteri itirazlarını başarıyla ele alarak satış süreçlerini daha etkili hale getirme fırsatı sunar.
- İyi bir ikna becerisi, müşterileri sadık tutma ve uzun vadeli ilişkiler oluşturma konusunda önemlidir.
- Müşteri davranışlarını anlama ve müşteri ihtiyaçlarına daha iyi uyum sağlama becerilerini geliştirir.
- İkna becerileri, rekabetçi bir avantaj sağlar ve satışları artırma potansiyeli yaratır.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Marka Kimliği ve Kişiliği Oluşturma

Markanızı Tanımlayın, Hikayenizi Anlatın

Bir markanın benzersiz özelliklerini, değerlerini, sesini ve görünümünü tanımlayan unsurlardır. Bu unsurlar, markanın hedef kitlesiyle iletişim kurması, fark edilmesi ve hatırlanması için önemlidir.

KAZANIMLAR

- Güçlü bir marka kimliği ve kişiliği, tüketicilerin markanızı tanımasına ve hatırlamasına yardımcı olur.
- Pazarlama ve reklamcılık faaliyetlerini daha etkili ve tutarlı hale getirir, kampanyaların etkinliğini artırır.
- Marka kimliği, işletmenin değerlerini net ve tutarlı bir şekilde aktarmasına olanak sağlar.
- Marka kişiliği, rakiplerden ayrılmayı ve belirgin bir pozisyonda yer almayı sağlar.
- Marka kişiliği, müşterilerle duygusal bir bağlantı kurarak sadakati artırır.

Satışta Teklif Sunma ve Finans Yönetimi

Satışta Teklif Sanatı ve Finans Yönetimi: Başarıya İleri Adım Atın!

Satışta Teklif Sunma ve Finans Yönetimi Eğitimi, satış profesyonellerine, müşterilere etkili teklifler sunma ve finans yönetimi becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara teklif hazırlama, fiyatlandırma stratejileri, müşteriye değer sunma ve finansal analiz konularında özel teknikler sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, etkili teklifler hazırlayarak müşterileri ikna etme yeteneklerini geliştirirler.
- Doğru fiyatlandırma stratejileri oluşturarak geliri artırma fırsatı sunar.
- Müşterilere sunulan değeri artırma ve rekabetçi avantaj sağlama becerilerini geliştirir.
- Finansal verileri anlama, yorumlama ve kullanma yetenekleri kazandırır.
- Müşterilere uygun teklifler sunma ve finans yönetimi becerileri, iş başarısını artırır.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Stratejik Marka Analizi

Markanızın Potansiyelini Keşfedin, Geleceği Şekillendirin!

Bir markanın mevcut durumunu, güçlü ve zayıf yönlerini, fırsatlarını ve tehditlerini değerlendiren bir süreçtir. Bu analiz, markanın stratejik hedeflerine ulaşması için temel bir adımdır.

KAZANIMLAR

- Piyasada yer alan rakiplerinize aranızdaki farklar belirlenir ve avantajlarınız öne çıkarılır.
- Markanızı hedef kitleye en uygun şekilde nasıl konumlandıracağınız keşfedilir.
- Müşteri davranışları, ihtiyaçları ve beklentileri derinlemesine analiz edilir.
- Markanızın algısı güçlendirilerek değeri yükseltilir ve sadık bir müşteri kitlesi oluşturulur.
- Potansiyel tehditler önceden belirlenerek stratejik hamlelerle bunlara karşı hazırlıklı olunur.

Satışta Portföy Yönetimi

Müşteri Portföyünüzü Yönetin, Satışta Üstün Başarıya Ulaşın!

Satışta Portföy Yönetimi Eğitimi, satış profesyonellerine müşteri portföylerini etkili bir şekilde yönetme, büyüme ve koruma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Katılımcılar, müşteri ilişkilerini güçlendirme, satış fırsatlarını tanımlama, stratejik planlama ve müşteri memnuniyetini artırma konularında özel teknikler öğrenirler.



KAZANIMLAR

- Portföy yönetimi, müşteri bağlılığını artırır ve uzun vadeli ilişkiler oluşturur.
- Mevcut müşteri portföylerini tanıyarak yeni satış fırsatları oluşturma stratejileri öğretir.
- Satış stratejilerini daha etkili planlama ve uygulama becerilerini geliştirir.
- Müşteri memnuniyetini artırarak uzun vadeli ilişkiler kurma fırsatı sağlar.
- Satış süreçlerini daha verimli hale getirir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Yeni Marka- Ürün- İş - Hizmet Tasarımı

Yeni Ürünün Pazarda En Yüksek Paya Sahip Olsun

Firmanın piyasaya sunmak istediği yeni veya herhangi bir ürün ya da markanın pazardan en yüksek payı almasını sağlayacak: Marka-ürün-iş-hizmet tasarımının yapılması, önerilen tasarımın hangi tüketici veya müşteri profillerinde en fazla kabul göreceğinin belirlenmesi.

KAZANIMLAR

- Yeni veya farklı ürün tasarımları, olası müşteriyi en yüksek tatmin edecek şekilde yapılır.
- Mevcut pazarın ne kadarını domine edeceği belirlenir.

Uzman Satış Eğitimi

Satışta Uzmanlığınızı Taçlandırın, Başarıya Adım Atın!

Uzman Satış Eğitimi, satış profesyonellerine, sektördeki en son satış stratejilerini ve en iyi uygulamalarını öğrenme, satış becerilerini mükemmelleştirme ve rakiplerinden öne çıkma fırsatı sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara ileri düzey satış teknikleri, müşteri ilişkileri yönetimi, pazar analizi ve rekabet stratejileri gibi konuları kapsar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, satış alanındaki uzmanlıklarını daha da derinleştirerek sektördeki rekabetçi avantajlarını artırır.
- İleri düzey satış teknikleri ve stratejilerini öğrenerek daha başarılı satışlar gerçekleştirme yetenekleri kazandırır.
- Müşteri ilişkilerini yönetme ve sadık müşteri tabanı oluşturma yeteneklerini geliştirme fırsatı sunar.
- Sektörün en iyi satış uygulamalarını öğrenme ve uygulama fırsatı sunar.
- Uzman satış becerileri, rakiplerden öne çıkma fırsatı sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Yeniden Markalama Çalışması

Markanızı Yeniden Tanımlayın, Yeniden Doğuşunuzu Kutlayın!

Bir markanın mevcut imajını ve stratejisini güncelleyerek yeniden tanımlamasını içerir. Bu çalışma, markanın hedef kitleyle daha etkili iletişim kurmasını, rekabet avantajı elde etmesini ve büyümesini sağlar.

KAZANIMLAR

- Hızla değişen pazar koşullarına ve tüketici eğilimlerine hızla adaptasyon sağlanır.
- Olumsuz deneyimlerin üstesinden gelinir ve marka itibarı yeniden inşa edilir.
- Tüm iletişim kanallarında tutarlı ve etkileyici bir marka mesajı oluşturulur.
- Yenilenmiş marka imajıyla farklı demografik kitlelere hitap edilir.
- Markanın gelecekteki büyümesi ve sürdürülebilirliği için stratejik bir yatırım olarak değerlendirilir.

Satışta Duygusal Zekâ

Müşterileri Anlayarak, Satışı Yükseltin!

"Satışta Duygusal Zeka Eğitimi," satış profesyonellerine, müşterileri daha iyi anlama, empati kurma ve etkili iletişim becerilerini geliştirme konularında rehberlik eden bir eğitim programıdır. Bu eğitim, duygusal zeka, insan ilişkileri, müşteri memnuniyeti ve müşteri odaklılık gibi önemli konuları ele alarak katılımcıların müşteri ilişkilerini güçlendirmesine ve satışlarını artırmasına yardımcı olur.



KAZANIMLAR

- Duygusal zeka becerileri geliştirilerek müşteriler daha iyi anlaşılır ve ilişkiler güçlendirilir.
- Müşterilerin ihtiyaçları anlaşılır ve daha derin bağlar kurulur.
- Müşteri memnuniyeti artırılarak sadakat ve tekrarlı satışlar teşvik edilir.
- Duygusal zeka ile etkili iletişim kurularak müşteriler daha iyi yönlendirilir.

Pazarlama Satış

Eğitim



Kişisel Marka Yönetimi Eğitimi

Kendinizi Tanıyın, Kişisel Markanızı İnşa Edin!

Bireylere, kendi markalarını oluşturma, kendilerini pazarlama ve profesyonel itibarlarını güçlendirme konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara kişisel marka stratejileri, itibar yönetimi, iletişim becerileri ve kariyer geliştirme konularında beceriler kazandırır.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, kendilerini daha iyi tanıyarak güçlü bir kişisel marka oluşturma stratejilerini öğrenirler.
- Kişisel itibarı etkili bir şekilde yönetme yetenekleri geliştirilir.
- Etkili iletişim becerileri ile kişiler kendilerini daha iyi ifade edebilirler.
- Kişisel marka güçlendirme, kariyeri ilerletme ve iş fırsatlarını artırmaya yardımcı olur.
- Güçlü bir kişisel marka, bireylerin kendine güvenlerini artırır.

Satışta Müzakere Eğitimi

Satışta Müzakere Sanatını Keşfedin, İşinizde Fark Yaratın!

Satışta Müzakere Eğitimi, satış profesyonellerine, müzakere becerilerini geliştirme, anlaşma sağlama, müşteri ihtiyaçlarını karşılama ve daha etkili bir satış stratejisi oluşturma konularında uzmanlaşma fırsatı sunan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara müzakere stratejileri, iletişim becerileri, müzakere psikolojisi ve kazan-kazan çözümleri konularını kapsar.

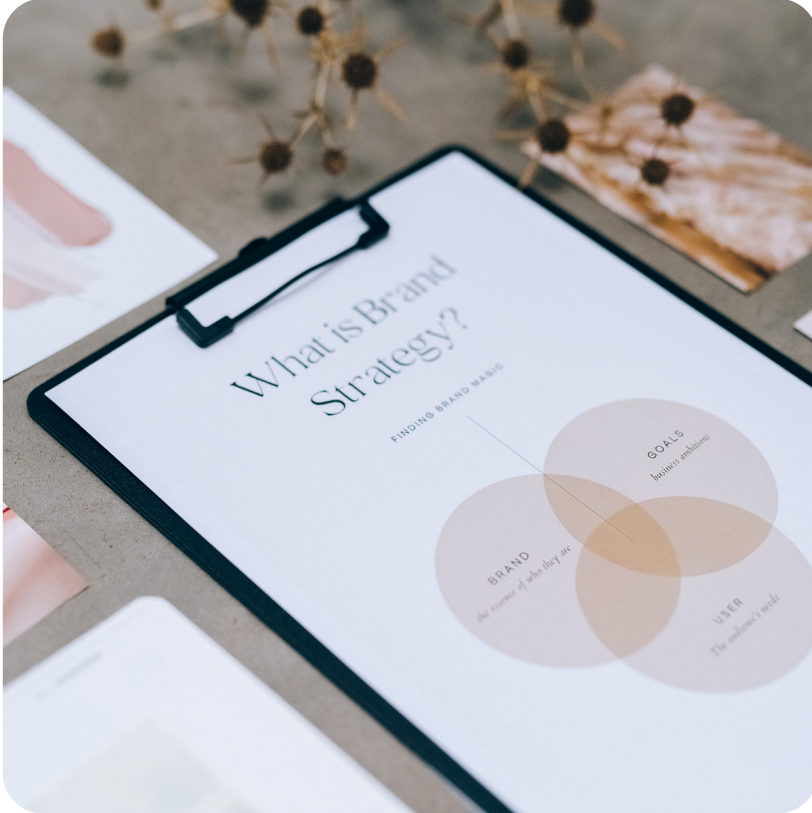


KAZANIMLAR

- Katılımcılar, müzakere becerilerini geliştirme ve müşterilerle daha iyi anlaşma sağlama yeteneklerini kazanırlar.
- Müşteri ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verme ve kazan-kazan çözümleri oluşturma fırsatı sunar.
- Müzakere sürecinde etkili iletişim ve dinleme becerileri geliştirilir.
- Müzakere becerileri, stratejik satış yaklaşımlarını destekler ve rekabetçi avantaj sağlar.
- Müşteri ihtiyaçlarını anlama becerilerini artırarak müşteri memnuniyetini yükseltir.

Pazarlama Satış

Eğitim



Marka Bilinci Oluşturma Eğitimi

Markanızı Hatırlatıcı ve Etkileyici Bir Şekilde İnşa Edin!

İşletme sahiplerine, güçlü ve tanınabilir markalar yaratma stratejilerini anlama, marka kimliği oluşturma ve marka değerini artırma konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara marka stratejileri, marka iletişimi, marka yönetimi ve marka değerini artırma becerileri kazandırır.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, marka bilinci oluşturma stratejileri ile işlerini daha güçlü hale getirebilirler.
- Marka kimliği oluşturma ve markanın tutarlılığını sağlama konularında beceriler kazanırlar.
- Güçlü bir marka ile müşteri bağlılığı ve sadakati artırabilirler.
- Rakiplerinden ayrılmak için marka değerini artırma yeteneklerini geliştirirler.
- İyi bir marka yönetimi, işletmenin büyümesine ve başarısına katkı sağlar.

Satışta İnsan Psikolojisi Eğitimi

Satışta İnsanları Anlamak, Başarıyı Yakalamaktır!

Satış profesyonellerine, müşteri davranışlarını anlama, insan psikolojisi ve iletişim becerilerini geliştirme konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara insan psikolojisinin temel prensipleri, müşteri motivasyonu, etkili iletişim ve satış stratejilerini geliştirme konularında beceriler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, insan davranışlarını ve motivasyonlarını daha iyi anlayarak müşterileri daha iyi hedefleyebilirler.
- İnsanlar arası iletişim becerilerini geliştirerek müşterilerle daha derin ve anlamlı ilişkiler kurulur.
- İnsan psikolojisi bilgisi, daha etkili satış stratejileri geliştirmeye olanak tanır.
- Müşterilere daha kişiselleştirilmiş bir hizmet sunarak müşteri memnuniyetini artırılır.
- İnsan psikolojisi eğitimi, işletmelerin başarısını artırmalarına yardımcı olur.

Pazarlama Satış

Eğitim



Marka İletişimi Eğitimi

Markanızı Anlatmanın Gücünü Keşfedin!

İşletme sahiplerine, etkili marka iletişimi stratejilerini anlama, hedef kitle ile bağ kurma ve markanızı güçlü bir şekilde temsil etme konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara marka mesajları oluşturma, pazarlama iletişimi, marka değeri ile bağlantı kurma ve müşteri sadakati artırma becerileri kazandırır.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, markalarını etkili bir şekilde ileterek müşterilere daha iyi ulaşabilirler.
- Hedef kitle ile güçlü bir bağ kurma stratejilerini öğrenirler.
- Marka değerini artırma ve müşteri sadakatini artırma konularında beceriler kazanırlar.
- Rakiplerinden ayrılmak için etkili marka iletişimi yeteneklerini geliştirirler.
- İyi bir marka iletişimi, işletmenin büyümesine ve başarısına katkı sağlar.

Satıcılar İçin Finansal Okuryazarlık Eğitimi

Satışta Finansal Zeka ile Lider Olun!

Satıcılar İçin Finansal Okuryazarlık Eğitimi, satış profesyonellerine finansal okuryazarlık becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, finansal terimleri anlama, fiyatlandırma stratejileri, bütçe yönetimi ve müşteri finanslarını analiz etme gibi önemli konuları ele alır. Katılımcılara, finansal bilgileri kullanarak daha iyi satış stratejileri oluşturma ve müşterilere finansal değer sağlama yetenekleri sunar.



KAZANIMLAR

- Finansal terimler anlaşılır ve müşteri finansları hakkında daha iyi bilgi sahibi olunur.
- Ürün veya hizmetler doğru bir şekilde fiyatlandırılarak rekabet avantajı elde edilir.
- Kişisel ve işletme bütçeleri daha iyi yönetilir ve finansal istikrar sağlanır.
- Müşterilerin finansal durumları değerlendirilir ve uygun satış stratejileri geliştirilir.

Pazarlama Satış

Eğitim



Marka Yaratma Eğitimi

Kendinizi Anlatın, Marka Olun!

İşletme sahiplerine, güçlü bir marka oluşturmanın temel adımlarını, marka kimliği geliştirme süreçlerini ve marka yönetimi stratejilerini öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara marka oluşturma süreçlerindeki kilit adımlar, marka değeri artırma stratejileri ve müşteri sadakati oluşturmanın önemi konularında yetkinlikler sunar.

KAZANIMLAR

- Marka bilinci oluşturarak müşteriler için daha tanınabilir hale gelme potansiyeli sağlar.
- Marka kimliğini oluşturarak değerlerini yansıtan bir görünüm ve mesaj ile müşterilere ulaşma yetenekleri kazanılır.
- Müşteri sadakati oluşturma stratejileri ile tekrarlayan müşterilere dönüştürme yetenekleri geliştirilir.
- Rakiplerden öne çıkmak ve benzersiz bir marka oluşturma yollarını öğrenme potansiyeli sağlar.
- Güçlü bir marka ile işletmenin başarısını artırma potansiyeli sunar.

Sponsorluk ve Etkinlik Yönetimi Eğitimi

Etkinliklerin ve Sponsorlukların Gücünü Keşfedin!

Katılımcılara etkinliklerin ve sponsorlukların planlanması, yönetilmesi ve optimize edilmesi konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, etkileyici etkinlikler ve sponsorluklar oluşturmanın stratejik yollarını öğretir.



KAZANIMLAR

- Etkinliklerin her aşamasını planlama, uygulama ve değerlendirme becerilerini geliştirir.
- Eğitim, markalar için uygun sponsorluk fırsatlarını tanımlama ve değerlendirme yeteneklerini öğretir.
- Etkinlik yöneticileri ve markalar arasında etkili işbirliği stratejileri sunar.
- Katılımcılar, etkinliklerin başarısını ölçme ve iyileştirme yetenekleri kazanır.
- Eğitim, markaların etkinlikler aracılığıyla daha fazla görünürlük elde etme stratejilerini sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Satış Ekibi Kurma

Başarılı Bir Satış Ekibiyle Gücünüze Güç Katın

Satış ekibini kurma süreci, doğru yetenekleri işe alma, eğitim ve geliştirme, rol ve sorumlulukların belirlenmesi gibi adımları içerir. İşte satış ekibini kurma içeriğinde bulunması gereken unsurlar.

KAZANIMLAR

- Daha fazla satış yapılır.
- Daha yüksek kâr elde edilir.
- Daha güçlü bir marka yaratılır.
- Daha iyi müşteri hizmetleri sağlanır.
- Daha verimli bir satış ekibi kurulur.

Satışta Ekip Yönetimi

Satışta Başarı, Ekip Çalışmasıyla Gelir!

Satışta Ekip Yönetimi Eğitimi, satış yöneticileri ve liderlerine, satış ekiplerini etkili bir şekilde yönetme, motive etme ve en iyi sonuçları elde etme becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, liderlik becerileri, takım yönetimi stratejileri, satış hedeflerini belirleme ve performans ölçümü gibi kritik konuları ele alır. Katılımcılara, başarılı bir satış ekibinin nasıl oluşturulacağı konusunda rehberlik eder.



KAZANIMLAR

- Satış ekibinin daha verimli çalışmasını sağlar.
- Liderlerin takım üyelerini motive etme ve takımın enerjisini yükseltme becerilerini öğretir.
- Satış ekibinin performansını izlemeyi ve değerlendirmeyi kolaylaştırır.
- Satış liderleri için liderlik becerilerini geliştirmeyi hedefler.
- Ekip yönetimi, takım üyeleri arasındaki işbirliği ve iletişimi artırır.

Pazarlama Satış

Eğitim



Ekip Oluşturma ve Satış Yönetimi

Ekip Çalışmasını Güçlendirin, Satış Başarılarını Katlayın!

Satış yöneticilerine ve liderlerine, etkili bir satış ekibi oluşturma, yönetme ve liderlik etme becerilerini geliştirmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara liderlik becerileri, ekip dinamikleri, satış performansı analizi ve satış stratejileri konularında derinlemesine bilgi sunar.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, liderlik becerilerini geliştirerek satış ekibini etkili bir şekilde yönlendirme yeteneklerini kazanırlar.
- Ekip oluşturma ve takım çalışmasını geliştirme becerilerini artırarak daha uyumlu bir satış ekibi oluştururlar.
- Satış performansını analiz etme ve iyileştirme stratejileri öğrenirler.
- Satış stratejilerini oluşturma ve uygulama konusunda daha yetkin hale gelirler.
- Ekip oluşturma ve satış yönetimi becerileri, rekabetçi bir avantaj sağlar.

Satış Arttırma Teknikleri

Satışta Yenilikçi Tekniklerle Başarıyı Yakalayın!

Satış profesyonellerine, satışlarını artırmak ve gelirlerini maksimize etmek için kullanabilecekleri yenilikçi ve etkili stratejileri öğreten bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara satış psikolojisi, müşteri odaklı yaklaşım, satış sunumu ve kapanış teknikleri konularında derinlemesine bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, satışlarını artırmak için kullanabilecekleri çeşitli satış tekniklerini öğrenirler.
- Müşteri ihtiyaçlarına odaklanma ve müşteri memnuniyetini artırma becerileri geliştirilir.
- Etkili satış sunumu yapma yetenekleri kazanılır.
- Müşterileri başarılı bir şekilde ikna ederek satışları kapatma stratejileri öğrenilir.
- Satışları artırarak işletmelerin gelirlerini artırma fırsatı sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Etkin Satış Ekibi Yönetimi

Satış Gücünüzü Artırın, Başarıyı Yakalayın

Satış performansının artırılması, müşteri ilişkilerinin yönetimi ve ekip üyelerinin motivasyonunun sağlanması gibi unsurları içerir.

KAZANIMLAR

- İşletmelerin satış ekibini yönetmek için ihtiyaç duydukları bilgi ve becerileri edinmelerini sağlar.
- İşletmelerin satış performansını artırmak için gerekli adımları atmalarına destek olur.
- İşletmelerin marka bilinirliğini ve marka imajını artırmaya yardımcı olur.
- İşletmelerin müşteri hizmetlerini iyileştirmelerini sağlar.
- İşletmelerin satış ekibinin performansını artırmasına yardımcı olur.

Satış 101 Eğitimi

Satışın Temellerini Keşfedin, Başarının Kapılarını Aralayın!

"Satış 101 Eğitimi," satış dünyasına yeni adım atan veya satış becerilerini geliştirmek isteyen herkes için temel satış prensiplerini ve stratejilerini öğreten bir eğitim programıdır. Bu eğitim, temel satış kavramlarını anlama, müşteri ilişkileri kurma, satış sürecini yönetme ve satış tekniklerini geliştirme konularını ele alır. Katılımcılara, satış dünyasında başarılı olabilmeleri için gerekli bilgi ve becerileri sunar.



KAZANIMLAR

- Satışın temelleri anlaşılır ve satış dünyasına güvenle adım atılır.
- Müşterilerle sağlam ilişkiler kurularak sadakat artırılır.
- Satış süreci etkili bir şekilde yönetilerek daha fazla müşteri kazanılır.
- Temel satış teknikleri öğrenilir ve satış becerileri geliştirilir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Satış Kanalları Oluşturma

Çeşitli Kanallarla Daha Fazla Müşteriye Ulaşın

Şirketin ürün veya hizmetlerini müşterilere ulaştırmak için kullanacağı farklı satış yöntemlerini ve kanallarını içerir.

KAZANIMLAR

- Daha fazla satış yapılır.
- Daha fazla müşteri kazanılır.
- Daha yüksek müşteri memnuniyeti sağlanır.
- Daha düşük maliyetlerle satış yapılır.
- Daha hızlı büyüme sağlanır.

Omnichannel Pazarlama Eğitimi

Müşterilerinizi Her Kanalda Etkin Bir Şekilde Çekin!

İşletmelerin müşterileriyle etkileşimde bulunma stratejilerini geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara farklı pazarlama kanallarını (online ve offline) entegre etme, kişiselleştirilmiş iletişim stratejileri oluşturma ve müşteri deneyimini iyileştirme becerilerini kazandırmayı hedefler.



KAZANIMLAR

- Müşterilerin herhangi bir kanaldan geçerken tutarlı bir deneyim yaşamasını sağlama yetenekleri kazanılır.
- Omnichannel stratejiler ile müşterilere özel kampanyalar ve iletişimler oluşturma yetenekleri geliştirilir.
- Farklı pazarlama kanallarını entegre etme ve veri akışını optimize etme becerileri kazanılır.
- Müşteri sadakatini artırma ve tekrar eden iş yapma potansiyeli sağlar.
- Rakiplere karşı avantaj elde etme ve daha geniş bir müşteri kitlesi çekme fırsatı sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Satış Planı Oluşturma Danışmanlığı

Stratejik Planlarla Satış Hedeflerinizi Yakalayın

Satış planı oluşturma ve uygulama içeriği, bir şirketin satış hedeflerine ulaşmak için takip edeceği stratejileri, adımları ve eylem planlarını içerir.

KAZANIMLAR

- Satış hedefleri belirlenir.
- Satış stratejileri geliştirilir.
- Satış performansı izlenir.
- Satış ekibi geliştirilir.
- Rekabet avantajı elde edilir.

Nöro Satış Eğitimi

Beyinle Satış Yapmayı Keşfedin!

Nörosatış Eğitimi, satış profesyonellerine, nörobilim ve psikoloji temelinde müşteri davranışlarını anlama ve satış süreçlerini bu bilgilere dayalı olarak optimize etme becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, nörobilimsel satış stratejileri, müşteri beklentileri, hissetme ve düşünme süreçleri gibi önemli konuları ele alır. Katılımcılara, nörosatış yaklaşımıyla daha etkili satış yapma yetenekleri sunar.



KAZANIMLAR

- Müşteri beyninin işleyişi anlayarak daha etkili satış stratejileri oluşturulur.
- Müşteri davranışları nörobilim temelinde analiz edilerek satış süreçleri optimize edilir.
- Müşterilerin hissetme ve düşünme süreçleri anlaşılır ve daha etkili iletişim kurulur.
- Nörosatış teknikleri öğrenilerek müşteri kararları olumlu yönde etkilenir.

Pazarlama Satış

Eğitim



360 Derece Satış Eğitimi

Satışta mükemmelliği yakalamak için bir adım önde olun

360 Derece Satış Eğitimi, iş dünyasının rekabetçi atmosferinde başarılı olmanız için gerekli olan tüm satış becerilerini kapsayan kapsamlı bir programdır. Bu eğitim, satış sürecinin her aşamasını ele alırken, müşteri ilişkilerini güçlendirmek ve gelirinizi artırmak için gereken stratejileri sunar.

KAZANIMLAR

- Müşteriye özel satış stratejileri, etkili iletişim ve müşteri yönetimi konularında ustalaşılır.
- Rekabetçi pazarda öne çıkmak için satış teknikleri geliştirilir.
- Müşteri ilişkilerini güçlendirme stratejileri ile sadık müşteri kitlesi oluşturulur.
- Daha etkili satış teknikleri kullanılarak gelir artırılır.
- Pazardaki değişimlere ayak uydurmak için güncel bilgi ve araçlarla donatılır.

Perakende Satış Eğitimi

Perakende Dünyasında Satış Sanatı: Eğitimle Başarıyı Yakalayın!

Perakende Satış Eğitimi, perakende sektöründe çalışan satış profesyonellerine, müşteri memnuniyetini artırmak, satış becerilerini geliştirmek ve perakende operasyonlarını daha etkili bir şekilde yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara müşteri ilişkileri, ürün bilgisi, vitrin düzenlemesi ve satış stratejileri gibi temel konuları içerir.



KAZANIMLAR

- Perakende satış eğitimi, müşteri memnuniyetini artırarak sadık müşteri tabanı oluşturmanıza yardımcı olur.
- Katılımcılar, ürünler hakkında daha fazla bilgi sahibi olurlar, bu da daha etkili satış yapmalarına olanak tanır.
- Satış teknikleri ve müşteri etkileşimi konularında gelişmiş beceriler kazandırır.
- Perakende sektöründe rekabetçi olmak için gerekli olan bilgi ve stratejileri sunar.
- Mağaza operasyonlarını daha iyi yönetme yetenekleri kazandırır.

Pazarlama Satış

Eğitim



B2B (Business-To-Business) Satış Yöntemleri

B2B'de Satışı En İyi Şekilde Yönlendirin!

Bu eğitim ile; işletmeler arası (B2B) satış alanında çalışan profesyonellere, etkili satış stratejileri ve teknikleri öğreten kapsamlı bir eğitim programıdır. Bu eğitim, müşteri odaklılık, satış hunisi yönetimi, müşteri ilişkileri oluşturma ve müşteri kazanma becerilerini vurgular. Katılımcılar, B2B satış süreçlerini daha verimli bir şekilde yönlendirmeyi ve rekabet avantajı elde etmeyi öğrenirler.

KAZANIMLAR

- Müşteri ihtiyaçlarını anlama ve karşılama becerileri geliştirilir.
- Satış süreci optimize edilerek daha fazla müşteriye ulaşılır.
- İş ortaklarıyla sağlam ilişkiler kurularak uzun vadeli müşteri sadakati oluşturulur.
- Rakiplerin önünde olunarak işletmenin büyümesi hızlandırılır.

Profesyonel Satışın İncelikleri

Satış Sanatının İnceliklerini Keşfedin!

Bu eğitim satış sektöründe uzun süredir çalışan profesyoneller için bir tekrar, kısa ve orta süreli çalışanlar içinse ilham verici bir içeriğe sahiptir. Amaç sahada karşılaşılan farklı müşteri tiplerine göre nasıl hareket edileceğini ve ne tür teknikler kullanılabileceğini gözler önüne sermektir



KAZANIMLAR

- Satışın incelikleri ve sanatı anlaşılır ve daha etkili satış yapılır.
- Müşteri ilişkileri güçlendirilerek sadakat teşvik edilir.
- Rakipleri geride bırakarak rekabet avantajı elde edilir.
- Etkili iletişim becerileri geliştirilerek müşteriler daha iyi anlaşılır.

Pazarlama Satış

Eğitim



B2C Satış Yöntemleri Eğitimi

**B2C Satışta Rakiplerinizin Önüne Geçin,
Müşterilerinizi Etkileyin!**

B2C Satış Yöntemleri Eğitimi, işletmelerin bireysel müşterilere ürün ve hizmetlerini başarıyla pazarlama, müşteri ilişkilerini güçlendirme, satış süreçlerini optimize etme ve B2C satış stratejileri oluşturma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara B2C satış stratejileri, dijital pazarlama, müşteri deneyimi ve rekabetçi pazarlarda başarı konularında özel bilgi sunar.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, B2C satış stratejilerini öğrenerek işletmelerini daha etkili bir şekilde pazarlama fırsatı bulurlar.
- Dijital platformlarda etkili pazarlama teknikleri ve online satış becerilerini geliştirirler.
- Müşteri deneyimini iyileştirme ve müşteri sadakatini artırma becerilerini kazanırlar.
- Rekabetçi pazarlarda başarılı olma stratejilerini öğrenirler.
- Müşterilerle etkili iletişim ve ilişki yönetimi becerilerini geliştirirler.

Satış Kapama Teknikleri

Satışta Son Adımı Atın: Kapama Tekniklerini Öğrenin!

Satış Kapama Teknikleri Eğitimi, satış profesyonellerine müşteri iletişimini başarılı bir şekilde sonlandırma ve satışı tamamlama becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara müşteriye ikna etme, itirazları ele alma, anlaşmaları kapatma ve müşteri memnuniyetini artırma konularında özel teknikler sunar.



KAZANIMLAR

- Kapama teknikleri, satış başarı oranlarını artırır ve daha fazla iş sonuçlandırmaya yardımcı olur.
- Müşteri memnuniyetini artırmak için etkili kapama teknikleri kullanılarak uzun vadeli müşteri ilişkileri oluşturulur.
- Katılımcılar, müşteriye ikna etme ve olumlu bir sonuç elde etme stratejilerini öğrenirler.
- İtirazları etkili bir şekilde ele alarak satış sürecini başarıyla sonlandırma yetenekleri geliştirilir.
- Müşteri ile anlaşmaları başarılı bir şekilde tamamlama ve kapatma stratejileri öğrenilir.

Pazarlama Satış

Eğitim



En İyi Satışlar, Antrenmanla Başlar Eğitimi

Satış Şampiyonu Olmak İçin Antreman Zamanı!

En İyi Satışlar, Antremanla Başlar Eğitimi, satış profesyonellerine, satış becerilerini geliştirmek, müşteri ilişkilerini güçlendirmek ve satış hedeflerini aşmak için gereken antrenmanı yapmayı öğretti bir eğitim programıdır. Bu eğitim, satış teknikleri, müşteri analizi, etkili iletişim ve sürekli gelişim gibi kritik konuları ele alır. Katılımcılara, antrenmanın önemini kavratır ve satış performansını artırmak için pratik araçlar sunar.

KAZANIMLAR

- Satış becerileri sürekli geliştirilmek için düzenli antrenman yapılır.
- Müşteriler daha iyi anlaşılır ve kişiselleştirilmiş çözümler sunulur.
- Etkili iletişim becerileri geliştirilerek müşterilere etkili bir şekilde ulaşılır.
- Kendinizi sürekli geliştirerek satış performansı artırılır.

Satış Koçluğu Eğitimi

Satışta Koçlukla Başarıyı Yakalayın!

Satış profesyonellerine ve yöneticilere, satış ekiplerini yönlendirme, motive etme ve geliştirmek için koçluk becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara koçluk teknikleri, geri bildirim verme, hedef belirleme ve satış stratejilerini geliştirme konularında derinlemesine bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, liderlik ve koçluk becerilerini geliştirerek satış ekiplerini etkili yönlendirme yeteneklerini kazanırlar.
- Ekip üyelerini motive etme ve performanslarını artırma stratejileri öğrenilir.
- Satış hedeflerini belirleme ve bu hedeflere ulaşma konusunda daha etkin bir yaklaşım benimsenir.
- Ekip üyelerine etkili geri bildirim verme becerileri geliştirilir.
- Satış stratejileri koçlukla birleştirilerek daha başarılı sonuçlar elde edilir.

Pazarlama Satış

Eğitim



İleri Seviye Satış Eğitimi

Satışta Zirveye Ulaşmak İçin İleri Adımlar!

"İleri Seviye Satış Eğitimi," deneyimli satış profesyonelleri ve satış yöneticileri için tasarlanmış bir eğitim programıdır. Bu eğitim, satış liderliği, karmaşık müşteri ilişkileri yönetimi, pazar analizi ve yüksek düzeyde satış stratejileri gibi ileri seviye satış konularına odaklanır. Katılımcılara, satış alanında uzmanlaşma fırsatı sunar ve daha karmaşık satış projelerini yönetme yeteneklerini geliştirir.

KAZANIMLAR

- Satış ekibini yönlendirme ve motive etme becerileri geliştirilir.
- Büyük ve karmaşık müşteri ilişkileri başarıyla yönetilir.
- Pazarı anlama ve stratejik kararlar almak için analitik yetenekler güçlendirilir.
- Müşterileri ikna etmek ve büyük anlaşmaları kapatmak için ileri seviye satış teknikleri öğrenilir.

Satışın Psikolojisi Eğitimi

Satışta Psikolojiyle Kazanın!

Satış profesyonellerine, müşteri davranışlarını anlama, etkili iletişim kurma ve satış süreçlerini psikolojik bakış açısıyla ele alma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara psikoloji temelleri, müşteri motivasyonu, etkili iletişim ve satış stratejilerini geliştirme konularında derinlemesine bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, müşteri davranışlarını daha iyi anlayarak daha etkili satış stratejileri oluşturabilirler.
- Müşterilere psikolojik yaklaşımlarla daha etkili bir şekilde iletişim kurma becerileri geliştirilir.
- Satış süreçlerini psikolojik bakış açısıyla ele alarak müşteri motivasyonunu artırma stratejileri öğrenilir.
- Müşterilerle daha derin ve uzun vadeli ilişkiler kurma yetenekleri geliştirilir.
- Satışın psikolojisini anlayarak işlerini daha iyi yönlendirme ve büyütme fırsatı sunar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Lider Ruhlu Satış Profesyoneli Yaratma

Satışta Lider Ol, Başarıyı İleri Taşı!

Satış profesyonellerine, liderlik becerilerini geliştirerek satış alanında öncü olmayı ve yüksek başarıları hedeflemeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara liderlik prensipleri, ekip yönetimi, stratejik satış ve müşteri ilişkileri konularında derinlemesine bilgi sunar.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, liderlik becerilerini geliştirerek satış ekiplerini daha iyi bir şekilde yönlendirme yetenekleri kazanırlar.
- Satış ekibini etkili bir şekilde yönetme ve motive etme stratejileri öğrenilir.
- Stratejik düşünme yeteneklerini geliştirir ve satış stratejilerini oluşturma konusunda daha yetkin hale gelinir.
- Müşteri ilişkilerini derinleştirme ve müşteri sadakatini artırma becerileri geliştirilir.
- Lider ruhlu satış profesyonelleri, işlerinde öncü olmayı ve yüksek başarıları hedeflemeyi öğrenirler.

Satışın Zirvesine Yolculuk

Başarıya Giden Yolda Adımlarınızı Atın!

Katılımcılara satış alanında birinci sınıf beceriler kazandırarak, başarılı satış profesyonelleri olmalarına yardımcı olur. Bu eğitim, satış süreçlerini anlama, müşteri ilişkilerini güçlendirme ve rekabet avantajı elde etme konularında stratejik bir yaklaşım sunar.



KAZANIMLAR

- Müşteri yönetimi ve müşteri ihtiyaçlarını anlama konularında ustalaşma fırsatı bulunur.
- Katılımcılara satış liderleri olarak öne çıkmaları için gerekli becerileri kazandırır.
- Katılımcılar, rekabetçi bir pazarda nasıl öne çıkacaklarını öğrenirler.
- Müşteri sadakati ve memnuniyetini artırmanın yollarını öğretir.
- Katılımcılar kendilerini hem kişisel hem de mesleki olarak nasıl geliştirebileceklerini keşfederler.

Pazarlama Satış

Eğitim

A'dan Z'ye Pazarlama Eğitimi

Pazarlama Sanatınızı Her Açıdan Geliştirin!



"A'dan Z'ye Pazarlama Eğitimi," pazarlama dünyasını kapsamlı bir şekilde ele alan, işletmelerin pazarlama stratejilerini optimize etmelerine ve müşteri tabanlarını genişletmelerine yardımcı olan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, pazarlama temel kavramlarından başlayarak dijital pazarlama, sosyal medya yönetimi, veri analizi ve pazarlama stratejilerinin oluşturulmasına kadar geniş bir yelpazeyi içerir. İşletmelerin daha etkili ve rekabetçi bir pazarlama yaklaşımı geliştirmelerine olanak tanır.

KAZANIMLAR

- Pazarlama alanında kapsamlı bir bilgiye sahip olunur.
- Rekabet karşısında avantaj sağlanır ve hedef kitle genişletilir.
- Dijital pazarlama stratejilerini ve araçlarını etkili bir şekilde kullanmayı öğrenilir.
- Veri analizi ile pazarlama stratejileri optimize edilir.
- Yenilikçi ve etkili pazarlama stratejileri oluşturulur.

Pazarlama Stratejisi Eğitimi

Pazarlama Stratejinizi Oluşturun, Başarılı Yakalayın!

İşletme sahiplerine, etkili pazarlama stratejileri oluşturma, hedef kitleyi belirleme, rekabet analizi yapma ve marka bilincini artırma konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara pazarlama stratejileri, marka yönetimi, hedef kitle analizi ve pazarlama planlaması konularında yetkinlikler sunar.



KAZANIMLAR

- İşletmeleri için etkili bir pazarlama stratejisi oluşturma ve uygulama becerileri kazanılır.
- İdeal müşteri profili belirleme ve hedef kitleye daha etkili bir şekilde ulaşma yetenekleri geliştirilir.
- Rakipleri inceleme ve rekabet avantajı oluşturma stratejilerini öğrenme potansiyeli sağlar.
- Marka bilinci oluşturma ve markayı güçlendirme becerilerini geliştirir.
- Doğru pazarlama stratejileri ile işletmenin başarısını artırma potansiyeli sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Sosyal Medya Danışmanlığı

Dijital Dünyada Öne Çıkan Markalar Yaratın!

Bir işletmeye sosyal medya stratejileri ve taktikleri konusunda rehberlik etmek için sağlanan bir hizmettir. İşletmenin sosyal medya platformlarını etkin bir şekilde kullanarak marka bilinirliğini artırmasını, hedef kitleyle etkileşim kurmasını ve işletmenin dijital varlığını güçlendirmesini hedefler.

KAZANIMLAR

- Sosyal medyayı etkin kullanarak rakiplerinizden bir adım öne geçmenizi sağlar.
- Doğru içerik stratejisi ile ideal müşteri kitlenize doğrudan ulaşırsınız.
- Markanızın sosyal medyada tanınır ve takip edilir olmasını sağlar.
- Potansiyel müşterileri, etkileyici sosyal medya kampanyaları ile gerçek müşterilere dönüştürür.
- Müşteri geri bildirimlerini anında alarak hizmetlerinizi veya ürünlerinizi mükemmelleştirebilirsiniz.

Sosyal Medya Pazarlaması Eğitimi

Sosyal Medyanın Gücünü Kullanarak Büyüyün!

İşletme sahiplerine, sosyal medya platformlarını etkili bir şekilde kullanma, marka bilinci oluşturma ve hedef kitleye ulaşma konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara sosyal medya stratejileri, içerik oluşturma, reklamcılık ve analitik beceriler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Kişiler sosyal medya stratejilerini oluşturma ve uygulama yeteneklerini geliştirirler.
- Etkili içerik oluşturma becerileri ile hedef kitleyi etkileme yetenekleri kazanılır.
- Sosyal medya reklamlarını etkili bir şekilde yönetme stratejileri geliştirilir.
- Sosyal medya platformları aracılığıyla hedef kitleye daha iyi ulaşma becerisi kazanılır.
- Sosyal medya performansını analiz etme ve iyileştirme yetenekleri geliştirilir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Etkin Reklam Yönetimi

Hedef Kitlenize Ulaşın, Etkileyici Sonuçlar Elde Edin

Bir işletmenin reklam stratejilerini planlama, uygulama ve izleme sürecini içerir. Reklam kampanyalarının başarılı olması ve hedef kitle üzerinde etkili olması için aşağıdaki içerikleri kapsayan bir etkinlik gerekmektedir.

KAZANIMLAR

- Reklam kampanyalarının daha etkili olmasını sağlar.
- Reklam hedeflerine daha hızlı ve kolay ulaşılmasını sağlar.
- Reklam maliyetlerini düşürür.
- Reklam performansını artırır.
- Reklam performansını daha iyi izlemek ve raporlamak için işletmelere yardımcı olur.

SEO & SEM Eğitimi

Arama Motorlarında Üst Sıralarda Olun, Dijital Başarıyı Yakalayın!

Katılımcılara arama motoru optimizasyonu (SEO) ve arama motoru pazarlama (SEM) konularında temel bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, web sitelerinin görünürlüğünü artırma, organik ve reklam tabanlı trafiği yönetme ve dijital pazarlama stratejilerini geliştirme konularında yetkinlikler sunar.



KAZANIMLAR

- SEO ve SEM stratejileri ile web sitelerini arama motorlarında üst sıralara çıkarma yetenekleri kazanılır.
- Dijital pazarlama stratejilerini optimize etme ve web sitelerini rekabetçi tutma yetenekleri geliştirilir.
- Anahtar kelime araştırma ve yönetim becerileri kazanarak hedeflenmiş içerik oluşturma potansiyeli sağlanır.
- SEO becerileri sayesinde organik arama sonuçlarından gelen trafik artırılır.
- SEM stratejileri ile reklam kampanyalarının etkinliği artırılır.

Pazarlama Satış

Eğitim



Etkin Reklamcılık Eğitimi

Reklamcılığın Gücünü Kullanın, Etkileyici Kampanyalar Yaratın!

Katılımcılara reklam kampanyaları oluşturma, yönetme ve optimize etme konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, dijital reklamcılık, geleneksel reklamcılık ve sosyal medya reklamları gibi reklam türlerinde ustalık kazanmayı hedefler.

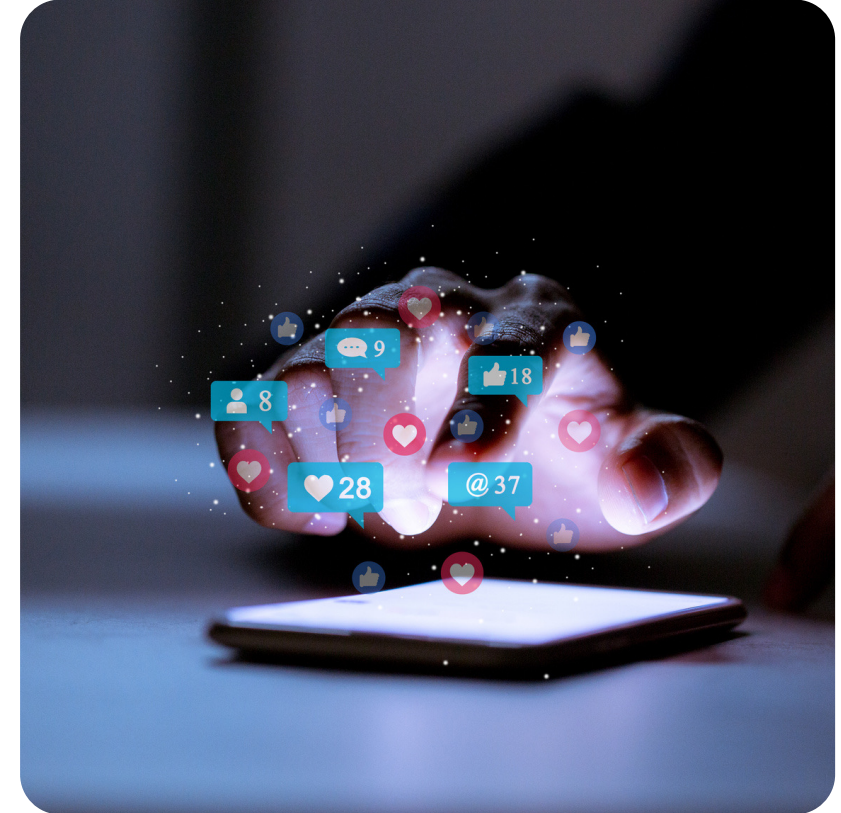
KAZANIMLAR

- Farklı reklam kanallarıyla hedef kitleye daha etkili ulaşma yetenekleri kazanılır.
- Etkili reklam kampanyaları için dikkat çekici içerik oluşturma becerileri geliştirilir.
- Reklam kampanyalarının dönüşüm oranlarını artırma ve bütçeyi verimli kullanma stratejileri öğretilir.
- Reklam kampanyalarını izleme, analiz etme ve optimize etme yetenekleri kazanılır.
- Rekabetçi pazarda markanızı öne çıkaracak araçlar sunulur.

Sosyal Medya Reklam Yönetimi Eğitimi

Sosyal Medya Reklamlarınızı Etkin Bir Şekilde Yönetin!

Katılımcılara sosyal medya platformlarında etkili reklam kampanyaları oluşturma, yönetme ve analiz etme becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn ve diğer sosyal medya platformlarındaki reklam araçlarına odaklanarak katılımcıların dijital pazarlama stratejilerini geliştirmelerine yardımcı olur.



KAZANIMLAR

- Sosyal medya reklamları aracılığıyla hedef kitleye daha iyi ulaşma yetenekleri kazanılır.
- Reklam kampanyalarını optimize etmek için analitik beceriler kazandırır.
- Sosyal medya reklamları ile marka farkındalığını artırma ve müşteri katılımını teşvik etme yetenekleri geliştirilir.
- Reklam metni ve tasarımını iyileştirerek daha fazla dönüşüm elde etme becerileri kazandırır.
- Sosyal medya reklam yönetimi ile rekabette bir adım önde olma fırsatı sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Dijital Pazarlama Danışmanlığı

Dijital Dünyada İz Bırakın

Bir işletmeye dijital pazarlama stratejileri ve taktikleri konusunda rehberlik etmek için sağlanan bir hizmettir. İşletmenin dijital varlıklarını etkin bir şekilde kullanarak hedef kitleye ulaşmasını ve marka bilinirliğini artırmasını hedefler.

KAZANIMLAR

- Dijital pazarlama stratejilerinin daha etkili olmasını sağlar.
- Dijital pazarlama hedeflerine daha hızlı ve kolay ulaşılmasını sağlar.
- Dijital pazarlama maliyetlerini düşürür.
- Dijital pazarlama performansını artırır.
- Dijital pazarlama ekibinin verimliliğini artırır.

Sosyal Medya Kanallarından Satış Eğitimi

Sosyal Medya ile Satışta Fark Yaratın!

Sosyal Medya Kanallarında Satış Eğitimi, işletmelerin ve satış profesyonellerinin, sosyal medya platformlarını etkili bir şekilde kullanarak müşteri tabanlarını genişletmeyi, markalarını tanıtmayı ve satışlarını artırmayı öğrendiği bir eğitim programıdır. Bu eğitim, sosyal medya stratejileri, müşteri etkileşimi, içerik yönetimi ve analitik becerileri gibi temel konuları ele alır.



KAZANIMLAR

- Sosyal medya, milyonlarca potansiyel müşteriye ulaşma fırsatı sunar.
- Sosyal medya, marka bilinirliğini artırmanın güçlü bir yoludur.
- Katılımcılar, dijital pazarlama stratejilerini öğrenerek daha etkili satış yapma yeteneklerini geliştirirler.
- Sosyal medya, müşteri ilişkilerini güçlendirmek için kullanılır ve müşteri sadakatini artırır.
- Sosyal medya üzerinden yapılan etkili satış, rakiplere karşı bir avantaj sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Dijital Pazarlama Eğitimi

Dijital Dünyada Büyümenin Anahtarını Keşfedin!

İşletme sahiplerine, dijital pazarlama stratejilerini anlama, çevrimiçi varlıklarını yönetme ve hedef kitlelerine dijital platformlarda ulaşma konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara dijital pazarlama stratejileri, sosyal medya yönetimi, içerik pazarlama ve dijital reklamcılık gibi konularda beceriler kazandırır.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, dijital dünyada etkili pazarlama stratejileri oluşturma yeteneklerini geliştirirler.
- Çevrimiçi varlıklarını yönetme ve marka bilinci oluşturma becerilerini kazanırlar.
- Dijital platformlarda hedef kitlelerine ulaşma konusunda beceri geliştirirler.
- Rakiplerinden ayrılmak için dijital pazarlama araçlarını etkili bir şekilde kullanabilirler.
- İyi bir dijital pazarlama stratejisi, işletmelerin büyümesine ve başarısına katkı sağlar.

Satışta İletişim Kuralları Eğitimi

Etkili İletişimle Satışta Fark Yaratın

Satışta İletişim Kuralları Eğitimi, satış profesyonellerinin müşteri ilişkilerini ve iletişim becerilerini geliştirerek, satış süreçlerinde daha başarılı olmalarını sağlayan kapsamlı bir programdır. Bu eğitim, satış sürecinin her aşamasında etkili iletişim stratejilerini, müşteri psikolojisini, beden dilini ve ikna tekniklerini ele alır. Amaç, satış ekiplerinin müşteri memnuniyetini artırarak, satış hedeflerine daha kolay ulaşmalarını sağlamaktır.



KAZANIMLAR

- Etkili iletişim, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırır.
- İyi iletişim becerileri, satış sürecini optimize eder ve satışları artırır.
- Müşterilerle kurulan sağlam ilişkiler, uzun vadeli iş ortaklıkları oluşturur.
- Etkili iletişim, müşteri şikayetlerini ve sorunlarını hızlıca çözmeye yardımcı olur.
- Güçlü iletişim becerileri, rakiplerden ayrılmaya ve pazarda fark yaratmaya olanak tanır.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Medya Danışmanlığı

Doğru Mesajla Doğru Kitleye Ulaşın

Bir işletmeye medya stratejileri ve taktikleri konusunda rehberlik etmek için sağlanan bir hizmettir. İşletmelerin hedef kitleye etkili bir şekilde ulaşmasını, marka bilinirliğini artırmasını ve itibarını yönetmesini sağlar.

KAZANIMLAR

- Markanızı hedef kitlenizle daha etkili bir şekilde iletişim kurmanıza yardımcı olur.
- Pazarlama stratejilerinizi oluşturmanıza yardımcı olur.
- Marka bilinirliğinizi artırır.
- Satışlarınızı artırır.
- Müşteri memnuniyetinizi artırır.

Medya Planlama Eğitimi

Medya Planlama Sanatını Öğrenin, Etkili Kampanyalar Yaratın!

Katılımcılara reklam kampanyaları için etkili medya stratejileri oluşturma, yönetme ve optimize etme becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, farklı medya kanallarını kullanarak hedef kitleye ulaşma stratejilerini öğretir.



KAZANIMLAR

- Reklam kampanyaları için doğru hedef kitleyi belirleme yetenekleri kazanılır.
- Eğitim, farklı medya kanallarının avantajlarını öğretir, doğru kanalları seçebilme yetenekleri geliştirilir.
- Medya bütçesini etkili bir şekilde yönetme stratejileri öğretilir.
- Katılımcılar, medya kampanyalarını izleme, analiz etme ve optimize etme yeteneklerini geliştirir.
- Eğitim, reklam kampanyalarının etkisini artırma stratejileri sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Müşteri Deneyimi Yönetimi

Müşterilerinizle Etkileşiminizi Dönüştürün, Sadık Müşteriler Yaratın!

Katılımcılara müşteri deneyimini geliştirme, müşteri memnuniyetini artırma ve sadık müşteriler yaratma konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, müşteri odaklı yaklaşımları ve en iyi uygulamaları öğretir.

KAZANIMLAR

- Müşteri memnuniyetini artırmak için gerekli stratejileri ve becerileri geliştirir.
- Eğitim, müşterileri sadık hale getirme ve tekrarlayan iş yapma konusunda yöntemleri sunar.
- Müşteri geri bildirimlerini toplama, analiz etme ve bu bilgileri iyileştirmeye dönüştürme becerileri kazanılır.
- Müşteri deneyimini tasarlama ve optimize etme stratejileri öğretilir.
- Eğitim, marka imajını güçlendirmek için müşteri deneyimini kullanma stratejileri sunar.

Müşteri Deneyimi Eğitimi

Müşterilerinizle Etkileşiminizi Dönüştürün, Sadık Müşteriler Yaratın!

Katılımcılara müşteri deneyimini geliştirme, müşteri memnuniyetini artırma ve sadık müşteriler yaratma konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, müşteri odaklı yaklaşımları ve en iyi uygulamaları öğretir.



KAZANIMLAR

- Müşteri memnuniyetini artırmak için gerekli stratejileri ve becerileri geliştirir.
- Eğitim, müşterileri sadık hale getirme ve tekrarlayan iş yapma konusunda yöntemleri sunar.
- Müşteri geri bildirimlerini toplama, analiz etme ve bu bilgileri iyileştirmeye dönüştürme becerileri kazanılır.
- Müşteri deneyimini tasarlama ve optimize etme stratejileri öğretilir.
- Eğitim, marka imajını güçlendirmek için müşteri deneyimini kullanma stratejileri sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Müşteri İlişkileri Yönetimi

Müşteri Bağlılığını Artırın, Kalıcı İlişkiler Kurun

Bir işletmenin müşterileriyle etkileşimlerini yönetme ve müşteri memnuniyetini artırma stratejisidir.

KAZANIMLAR

- Müşteri ihtiyaçları daha iyi anlaşılır.
- Müşteri ilişkileri daha etkin yönetilir.
- Müşteri memnuniyeti ve bağlılığı artırılır.
- Satış ve karlılık potansiyeli artırılır.
- İş süreçleri optimize edilerek operasyonel verimlilik artırılır.

Yüz Yüze Satış Eğitimi

Yüzyüze Satış Sanatı: Eğitimle Güçlenin!

Yüzyüze Satış Eğitimi, satış profesyonellerine yüz yüze müşteri etkileşimlerini daha etkili bir şekilde yönetme, müşteri ihtiyaçlarını anlama, satış tekniklerini geliştirme ve başarılı bir şekilde satış yapma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara iletişim, etkileşim, müşteri ilişkileri ve müşteri memnuniyeti konularında özel teknikler sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, müşterilerle daha etkili iletişim kurma ve ihtiyaçları doğru bir şekilde anlama yeteneklerini geliştirirler.
- Müşteri ihtiyaçlarını doğru bir şekilde analiz etme ve uygun çözümler sunma yetenekleri kazandırır.
- Yüz yüze satış tekniklerini öğrenerek daha başarılı satışlar gerçekleştirme fırsatı sunar.
- Müşteri memnuniyetini artırarak sadık müşteri tabanı oluşturmanıza yardımcı olur.
- Yüzyüze satış becerileri, rakiplerinizden sıyrılmanıza yardımcı olur.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Hedef Kitle Belirleme ve Segmentasyon

Doğru Kitleye Ulaşın, Başarıyı Yakalayın

Bir işletmenin veya markanın pazarlama stratejisini oluştururken doğru ve etkili bir şekilde odaklanacağı hedef tüketici gruplarını tanımlamayı içeren önemli bir adımdır.

KAZANIMLAR

- İşletmelerin hedef kitlelerini tanımlamalarına ve segmente etmelerine yardımcı olunur.
- Pazarlama stratejileri ve kampanyaları daha etkili hale getirilir.
- Daha fazla satış yapılır.
- Daha yüksek müşteri memnuniyeti sağlanır.
- Daha güçlü marka bilinirliği elde edilir.

Telefonda Satış Teknikleri Eğitimi

Telefonda Satışın Sırlarını Keşfedin!

Telefonda Satış Teknikleri Eğitimi, telefonla satış yapma becerilerini geliştirmek isteyen satış profesyonelleri için tasarlanmış bir eğitim programıdır. Bu eğitim, etkili telefon görüşmeleri yapma, müşteri ilişkilerini telefonla sürdürme, satış teknikleri ve itirazları ele alma gibi önemli konuları ele alır. Katılımcılara, telefonla satışta başarılı olmaları için gerekli bilgi ve becerileri sunar.



KAZANIMLAR

- Telefonla satış yapma becerileri geliştirilerek müşterilere daha etkili bir şekilde ulaşılır.
- Telefonla müşteri ilişkileri sürdürülerek sadakat artırılır.
- Telefonla satış teknikleri öğrenilerek satışlar artırılır.
- Müşteri itirazları başarıyla ele alınarak satışlar kapatılır.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Online Satış ve E-Ticaret Danışmanlığı

**Dijital Dünyada Satışlarınızı Artırın, Başarıyı
Yakalayın**

Şirketin ürün veya hizmetlerini internet üzerinden müşterilere sunmak ve satış işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılacak unsurları içerir.

KAZANIMLAR

- Daha fazla satış yapılır.
- Daha fazla müşteri kazanılır.
- Daha yüksek müşteri memnuniyeti sağlanır.
- E-ticaret performansı artırılır ve yeni stratejiler geliştirilir.
- Müşteri deneyimi iyileştirilir.

Satışta Oyunlaştırma Eğitimi

Satışı Eğlenceli Hale Getirin, Başarıyı Yakalayın!

Satışta Oyunlaştırma Eğitimi, satış profesyonellerine satış süreçlerini daha eğlenceli, ilgi çekici ve motive edici bir şekilde yönetme becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, oyunlaştırma stratejileri, müşteri etkileşimi, satış hedeflerini belirleme ve performans ölçümü gibi önemli konuları ele alır. Katılımcılara, satışı bir oyun haline getirerek daha etkili sonuçlar elde etme fırsatı sunar.



KAZANIMLAR

- Satış ekibini motive eder ve daha fazla katılım sağlar.
- Müşteri etkileşimlerini iyileştirir ve daha güçlü müşteri ilişkileri kurulur.
- Satış hedeflerini oyunlaştırarak takım motivasyonunu artırır.
- Satış performansını oyunlaştırarak takip eder ve iyileştirme fırsatları yakalanır.
- Satış becerilerini eğlenceli bir şekilde geliştirmeyi öğretir.

Pazarlama Satış

Eğitim



E-Ticaret Uygulamaları Eğitimi

**Sanal Dünyada Başarılı Olun, E-Ticaret ile
Büyüyün!**

İşletme sahiplerine, online ticaretin temel prensiplerini, dijital pazarlama stratejilerini ve e-ticaret platformlarını etkili bir şekilde kullanmayı öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara online satış stratejileri, müşteri ilişkileri yönetimi, e-ticaret güvenliği ve veri analitiği konularında yetkinlikler sunar.

KAZANIMLAR

- Çevrimiçi satış stratejileri ile daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşılır.
- Dijital pazarlama stratejileri ile online varlık ve marka bilinci artırılır.
- E-ticaret güvenliği ve müşteri bilgilerini koruma stratejileri öğrenilir.
- Müşteri verilerini analiz ederek daha iyi kararlar alınır ve satışlar artırılır.
- E-ticaret uygulamaları ile işletmenin büyümesi ve başarısı artırılır.

Yeni Nesil Satış Eğitimi

Geleceğin Satışının Temellerini Şimdi Atın!

Satış profesyonellerine, dijital dönüşümün getirdiği değişikliklere uyum sağlama, online pazarlama stratejilerini anlama ve müşteri odaklı bir yaklaşım geliştirme konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara dijital satış yöntemleri, müşteri deneyimi, online pazarlama ve satış stratejilerini geliştirme konularında beceriler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, online pazarlama ve dijital satış stratejilerini öğrenerek rekabet avantajı sağlayabilirler.
- Yeni nesil müşteri deneyimi odaklı yaklaşımları benimsenerek müşteri sadakati artırılır.
- Dijital pazarlama stratejilerini kullanarak hedef kitlelere daha etkili bir şekilde ulaşılır.
- Müşteri verilerini anlama ve bu verilere dayalı stratejiler geliştirme becerileri geliştirilir.
- Dijital dönüşümün getirdiği fırsatlar değerlendirilir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Pazarlama Araştırması, Eğilim Belirleme, İzleme ve Öngörme

**Müşterini Tanı, Daha Yüksek Sadakat Yolları
Geliştir**

Benzer profildeki tüketicilerin ortak gruplarda toplanıp farklı firma stratejilerinin daha başarılı uygulanmasını sağlar.

KAZANIMLAR

- Üretim, tüketim ve harcama eğilimi belirlenir, izlenir ve öngörülür.
- En yüksek satın alma eğiliminde olan tüketici profili belirlenir, izlenir ve öngörülür.
- Ürünün en yüksek fayda sağlayacağı tüketici profili belirlenir, izlenir ve öngörülür.
- Yeni ürünlerin hangi profildeki tüketiciler tarafından tercih edileceği belirlenir, izlenir ve öngörülür.
- Müşteri memnuniyeti ve sadakati belirlenir, izlenir ve öngörülür.

Pazar Araştırması Eğitimi

Pazarı Anlamak, Başarıyı Yakalamaktır!

İşletme sahiplerine, pazar araştırması yapma, pazarı analiz etme, rekabetçi avantajlarını belirleme ve stratejik kararlar alma konularında gerekli bilgi ve becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara pazar araştırması yöntemleri, veri analizi, tüketici davranışları ve pazarlama stratejileri konularında yetkinlikler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Pazarın yapısını, büyüklüğünü ve potansiyelini anlama yetenekleri kazanılır.
- Pazar araştırması verilerini anlama, yorumlama ve stratejik kararlar almak için kullanma becerileri geliştirilir.
- Tüketicilerin alışkanlıklarını ve tercihlerini anlama yetenekleri kazanılır.
- Rekabetçi pazarda doğru stratejileri belirleme ve avantajlı bir konum elde etme potansiyeli sağlar.
- Pazar araştırması ile işletmenin başarısını artırma potansiyeli sunar.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Dijital PR / Dijital İtibar Yönetimi Danışmanlığı

İşletmenizin İtibarını Dijitalde de Yönetin

Dijital İtibar Yönetimi Hizmeti, işletme sahipleri ve yöneticiler için pazardaki algıyı profesyonelce yönetmeyi sağlar. Geleneksel mecralardaki imaj çalışmalarının ötesinde, dijital mecralarda potansiyel ve mevcut müşterilere, tedarikçilere, çalışanlara ve kamuoyuna yönelik algı oluşturur. Dijital PR, işletmenin dijitaldeki varlığını, algısını ve kimliğini metodolojik olarak planlama, yönetme ve güçlendirme konusunda uygulamalı bilgi sağlar.

KAZANIMLAR

- İşletme sahibinin ve yöneticinin dijital itibar farkındalığı güçlenir.
- İşletme, dijital itibar yönetimiyle ilgili uygulanabilir kabiliyetler kazanır.
- Markanın itibarı müşteriler, tedarikçiler ve genel kitle algısında yükselir.
- İşletme, dijitaldeki varlığını profesyonel metotlarla yönetir.
- İşletmenin müşteri sadakati ve yeni müşteri potansiyeli artar.

Potansiyel Müşterilere Ulaşma Eğitimi

Potansiyel Müşterilere Ulaşın, İşinizi Büyütün!

Satış ve pazarlama profesyonellerine, hedef kitlelerine ulaşma, yeni müşteri ilişkileri oluşturma ve işlerini büyüme konusunda gerekli olan becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara pazarlama stratejileri, potansiyel müşteri analizi, iletişim becerileri ve satış hunisi yönetimi hakkında derinlemesine bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Potansiyel müşterileri tanıma ve anlama yetenekleri geliştirilir.
- Potansiyel müşterilere etkili ulaşma ve çekme becerileri artırılır.
- Yeni müşteri ilişkileri kurma ve iş büyüme stratejileri öğrenilir.
- Satış sürecini etkin yöneterek dönüşümleri artırma fırsatı sunar.
- Potansiyel müşterilere ulaşarak iş büyüme yetenekleri geliştirilir.

Networking Pazarlaması Eğitimi

Ağınızı İnşa Edin, Başarıyı Yakalayın!

İş profesyonellerine, etkili ağ oluşturma stratejilerini anlama, iş bağlantıları kurma ve kariyerlerini ve işlerini geliştirme konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara networking stratejileri, etkili iletişim, iş bağlantıları yönetimi ve pazarlama becerileri kazandırır.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, iş dünyasındaki önemli bağlantılarını oluşturma ve yönetme stratejilerini öğrenirler.
- Etkili iletişim becerileri ile iş bağlantıları kurma yetenekleri geliştirilir.
- Networking pazarlaması, kariyerlerini ilerletmelerine ve iş fırsatlarını artırmalarına yardımcı olur.
- Güçlü bir iş ağı, iş başarısına ve büyümesine katkı sağlar.
- Bilgi ve deneyim paylaşımı, katılımcıların kariyerlerini zenginleştirir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Ajans ve Pazarlama Ekibi Yönetimi

Pazarlama Gücünüzü Maksimize Edin

Bir ajansın veya pazarlama departmanının stratejik hedeflerini gerçekleştirmek için etkin bir şekilde çalışmasını sağlamayı amaçlar.

KAZANIMLAR

- Daha verimli ve etkili bir şekilde çalışmak sağlanır.
- Strateji geliştirme becerisi kazanılır.
- Projeleri yönetme yeteneği geliştirilir.
- Ekibi yönetme becerisi artırılır.
- Performans izleme yetkinliği kazanılır.

Satışta Üstat Olma

Satışta Üstadlık, Başarıyı İşte Bu Eğitimde Bulur!

Satış profesyonellerine, satış becerilerini geliştirme, müşteri ilişkilerini derinleştirme, satış süreçlerini ustalıkla yönetme ve satış alanında üstün bir performans sergileme konularında uzmanlaşma fırsatı sunan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara satış stratejileri, müşteri psikolojisi, iletişim becerileri ve satış liderliği hakkında derinlemesine bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, satış becerilerini geliştirerek müşterileri daha etkili bir şekilde ikna etme yeteneklerini kazanırlar.
- Müşteri ilişkilerini derinleştirme ve sadakati artırma stratejileri öğrenilir.
- Etkili iletişim becerileri ile müşterilerle daha iyi etkileşim kurulur.
- Satış stratejilerini oluşturma ve uygulama konusunda daha yetkin hale gelinir.
- Satış ekibini yönlendirme ve liderlik etme yetenekleri geliştirilir.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Bayi Yönetim Danışmanlığı

Bayi İlişkilerinde Ustalaşın, İşinizi Büyütün!

Bayi Yönetimi Eğitimi, işletmelerin bayilerle daha etkili bir şekilde çalışma, bayi ilişkilerini güçlendirme, bayi ağı genişletme ve başarılı bir bayi yönetimi stratejisi oluşturma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara bayi ilişkileri stratejileri, yönetim teknikleri ve başarılı bayi programları oluşturma konularında özel bilgi sunar.

KAZANIMLAR

- Katılımcılar, bayilerle daha sağlam ilişkiler kurma, güçlendirme ve sürdürme yetenekleri kazanırlar.
- Bayi yönetimi stratejileri ve süreçlerini daha verimli hale getirerek işletme verimliliğini artırır.
- Yeni bayiler bulma, onları çekme ve mevcut bayi ağını genişletme becerilerini geliştirir.
- Başarılı bayi yönetimi, rekabetçi bir avantaj sağlar ve pazar payını artırma fırsatı sunar.
- Verimli bayi ilişkileri, işletmenin karlılığını artırır.

Shopper Marketing Eğitimi

Alışveriş Deneyimini Yeniden Tanımlayın, Marka Sadakati Artırın!

Katılımcılara alışverişçi davranışlarını anlama, alışveriş deneyimlerini optimize etme ve marka sadakatini artırma konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, alışverişçilerin beklentilerine cevap vermek için stratejik yaklaşımları öğretir.



KAZANIMLAR

- Alışverişçilerin karar alma süreçlerini ve davranışlarını anlama yeteneklerini geliştirir.
- Eğitim, alışveriş deneyimlerini iyileştirme stratejilerini öğretir.
- Eğitim, alışverişçilerin markalara bağlılığını artırma yöntemlerini sunar.
- Perakende sektörü için stratejik yaklaşımlar ve en iyi uygulamalar öğretilir.
- Alışverişçilerle etkili iletişim kurma stratejileri sunar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Bayi Yönetimi Eğitimi

Bayilerinizi Güçlendirin, Satışlarınızı Artırın

Şirketlerin bayi ağı üzerinde etkili bir şekilde yönetim sağlamasına yardımcı olur. Bayi yönetimi, şirketin bayileriyle ilişkilerini güçlendirmek, satışlarını artırmak ve marka değerini korumak için stratejik bir yaklaşım gerektirir.

KAZANIMLAR

- Daha fazla satış yapılır.
- Daha fazla müşteri kazanılır.
- Daha yüksek müşteri memnuniyeti sağlanır.
- Daha düşük maliyetlerle satış yapılır.
- Bayi performansı artırılır ve bayi ilişkileri güçlendirilir.

Perakende Mağazacılık Satış Eğitimi

**Perakende Dünyasında Ustalaşın, Mağazanızı
Büyütün!**

Perakende Mağazacılık Eğitimi, perakende sektöründe çalışanlara, müşteri deneyimini geliştirme, mağaza operasyonlarını optimize etme, satış artırma ve rekabetçi bir perakende stratejisi oluşturma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara mağaza yönetimi, müşteri ilişkileri, ürün yerleşimi ve mağaza deneyimi gibi konularda özel bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Müşteri deneyimini iyileştirme ve sadakat artırma becerileri geliştirilir.
- Mağaza operasyonlarını daha verimli ve karlı yönetme yetenekleri kazandırır.
- Perakende stratejileri ile satışları artırma fırsatı sunar.
- Başarılı perakende yönetimi, rekabetçi avantaj ve müşteri tabanını genişletme fırsatı sağlar.
- Doğru ürün yerleşimi ve mağaza tasarımı ile daha fazla satış yapma potansiyeli yaratır.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Google Ads – Google Reklam Yönetimi

Google’da ilk tercih edilen olmaya ne dersiniz?

Google’ın sunmuş olduğu Ads platformunu aracılığıyla, Google reklam aramalarında ilk sıralarda yer alabilir ve verdiğiniz hizmet, sattığınız ürünlere dair Google’da ilk tercih edilen olabilirsiniz.

KAZANIMLAR

- Google aramalarında üst sıralarda yer almak sağlanır.
- İşletmelerin web sitelerine daha fazla trafik çekmelerine yardımcı olunur.
- İşletmelerin web sitelerinde daha fazla dönüşüm elde etmeleri sağlanır.
- Reklam kampanyalarının maliyetleri düşürülür ve daha verimli yönetim sağlanır.
- Reklam kampanyaları optimize edilerek daha hedefli ve etkili hale getirilir.

Satışta Alışkanlıkları Yönetmek

Satış Başarıları Alışkanlıklarla Başlar!

Satışta Alışkanlıkları Yönetme Eğitimi, satış profesyonellerine, satış süreçlerini daha verimli hale getirmek, hedeflere ulaşmak ve daha etkili bir şekilde yönetmek için kişisel ve iş alışkanlıklarını geliştirme becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Katılımcılar, alışkanlıkların nasıl oluşturulacağını, değiştirileceğini ve yönetileceğini öğrenirler.



KAZANIMLAR

- Alışkanlıkları yönetmek, satış profesyonellerinin işlerini daha verimli bir şekilde yapmalarına yardımcı olur.
- Katılımcılar, kişisel ve iş hedeflerine ulaşmak için gerekli disiplin ve organizasyonu kazanırlar.
- Alışkanlıkları yönetmek, sürekli bir gelişim ve öğrenme sürecinin parçası olmayı teşvik eder.
- Zamanı daha iyi yönetme ve önceliklendirme becerilerini geliştirme fırsatı sunar.
- Alışkanlıkları etkili bir şekilde yönetmek, iş başarısını artırır.

Pazarlama Satış

Danışmanlık



Promosyon Stratejileri

Kampanyalarınızla Fark Yaratın, Satışları Artırın

Şirketin ürün veya hizmetlerini pazarlamak, satışları artırmak ve müşteri tabanını genişletmek için kullanılan yöntemler ve taktiklerdir. Promosyon stratejileri, hedef kitleyi etkilemek, dikkatlerini çekmek ve onları harekete geçirmek için kullanılan çeşitli pazarlama araçlarını içerir.

KAZANIMLAR

- Yeni müşteriler edinmenize ve yeni pazarlara açılmanıza yardımcı olunur.
- Marka bilinirliği artırılır.
- Satışlar artırılır.
- Hedef kitlenizin ihtiyaçlarını daha iyi anlamanıza ve onlara daha etkili ulaşmanıza yardımcı olunur.
- Müşteri sadakati artırılır.

Temel Pazarlama Eğitimi

Pazarlamada Temelleri Öğrenin, İşinizi Büyütün!

İşletme sahiplerine, pazarlama prensiplerini anlama, hedef kitleyi tanıma ve temel pazarlama stratejilerini geliştirme konularında derinlemesine bilgi sunmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara pazarlama stratejileri, müşteri segmentasyonu, marka yönetimi ve dijital pazarlama konularında beceriler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, pazarlama disiplini ve temel prensipleri anlayarak işlerini daha iyi yönlendirebilirler.
- Müşteri segmentasyonunu öğrenerek hedef kitleler daha yakın tanınır.
- Temel pazarlama stratejileri ve taktikleri geliştirilir.
- Marka bilinirliği artırılarak rekabet avantajı sağlanır.

Pazarlama Satış

Eğitim



Algı ve İkna Yönetimi Eğitimi

Algı ile İkna, Başarıyı Getirir!

Katılımcılara kişisel ve iş hayatlarında daha etkili iletişim kurma becerilerini geliştirmelerine yardımcı olan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, algı oluşturma, etkili iletişim, ikna teknikleri ve karşılıklı anlayış konularını ele alarak katılımcıların iletişim yeteneklerini artırmayı hedefler. İşletmeler için bu eğitim, müşteri ilişkilerini güçlendirmek, liderlik becerilerini geliştirmek ve ekip içi işbirliğini artırmak için vazgeçilmezdir.

KAZANIMLAR

- İletişim becerileri geliştirilerek daha etkili ve anlayışlı bir şekilde iletişim kurulur.
- Algı oluşturma ve yönetme becerileri öğrenilerek iş ilişkileri güçlendirilir.
- İkna etme konusunda güçlü teknikler edinilerek kararlar üzerinde daha fazla etki sahibi olunur.
- Müşterilerle daha güçlü ilişkiler kurularak sadakat artırılır.
- Ekip içi iletişim güçlendirilerek verimlilik artırılır.

Nöro Pazarlama Eğitimi

Beyinlerin Diline Hakim Olun, Pazarlama Başarısını Yakalayın!

İşletme sahiplerine, insanların karar verme süreçlerini anlama, tüketici davranışları üzerinde etkili olma, duygusal bağ kurma ve marka sadakati oluşturma konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara nörobilim temelli pazarlama stratejileri, tüketici psikolojisi, duygusal pazarlama ve marka iletişimi hakkında yetkinlikler sunar.



KAZANIMLAR

- Tüketicilerin zihin ve duygusal tepkilerini anlama yetenekleri kazanılır.
- Tüketici davranışlarını anlayarak etkili pazarlama becerileri geliştirir.
- Duygusal bağlar kurma ve duyguları harekete geçirme stratejileri öğrenilir.
- Marka iletişimi ve sadakati ile müşterileri bağlı müşterilere dönüştürme yetenekleri geliştirir.
- Nöropazarlama stratejileri ile işletmenin başarısını artırma potansiyeli sunar.

Pazarlama Satış

Eğitim



B2B Pazarlama Eğitimi

B2B'de Pazarlamanın Gücünü Keşfedin!

"B2B Pazarlama Eğitimi," katılımcılara işletmeler arası (B2B) pazarlama stratejilerini anlama, geliştirme ve uygulama becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, B2B pazarlamada öne çıkan konuları kapsayarak katılımcılara dijital pazarlama, müşteri segmentasyonu, iş ortaklığı oluşturma ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi önemli becerileri öğretir. İşletmelerin diğer işletmelerle daha verimli ve etkili bir şekilde iletişim kurmalarına yardımcı olur.

KAZANIMLAR

- İşletmeler arası pazarlama dünyası anlaşılır ve rekabette öne geçilir.
- İş ortaklarıyla daha güçlü ilişkiler kurularak uzun vadeli işbirlikleri oluşturulur.
- Dijital platformlar kullanılarak müşteri çekme ve sadakat oluşturma becerileri geliştirilir.
- Rakiplerin önünde olunarak işletmenin büyümesi hızlandırılır.

Yurt Dışı Satış Eğitimi

Yurt Dışı Satışta Dünya Standartlarını Yakalayın

İşletmelerin uluslararası pazarlarda ürün ve hizmetlerini başarıyla pazarlama, küresel müşteri ilişkilerini geliştirme, uluslararası satış stratejilerini anlama ve uygulama becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara uluslararası pazarlama stratejileri, kültürel farklılıkların yönetimi, ihracat işlemleri ve global satış teknikleri konularında derinlemesine bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, ürün ve hizmetlerini uluslararası pazarlarda nasıl pazarlayacaklarını öğrenirler.
- Kültürel farklılıkları anlama ve uluslararası müşterilerle daha etkili iletişim kurma becerileri kazanılır.
- İhracat işlemlerini anlama ve uluslararası ticaretteki yasal gereksinimlere hakim olma fırsatı sunar.
- Uluslararası satış stratejileri ve global müşteri ilişkilerini yönetme becerilerini artırır.
- Yurt dışı satış becerileri, uluslararası pazarda rekabetçi bir avantaj sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim



B2C Pazarlama Eğitimi

Tüketicileri Etkileyin, Başarı Sizinle Olsun!

"B2C Pazarlama Eğitimi," işletmelerin tüketiciye yönelik (B2C) pazarlama stratejilerini geliştirmelerine ve tüketici tabanlarını genişletmelerine yardımcı olan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, tüketici davranışlarını anlama, dijital pazarlama, marka yönetimi ve müşteri sadakati oluşturma gibi önemli konuları ele alarak katılımcılara pazarlama becerilerini geliştirme fırsatı sunar. İşletmelerin tüketicilerle daha etkili bir şekilde iletişim kurmalarına ve rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olur.

KAZANIMLAR

- Tüketicilerin ihtiyaçları ve davranışları daha iyi anlaşılır ve pazarlama stratejileri optimize edilir.
- Dijital platformlar kullanılarak müşteri çekme ve sadakat oluşturma becerileri geliştirilir.
- Marka değeri artırılır ve tüketiciler arasında güçlü bir marka bilinci oluşturulur.
- Müşteriler memnun edilerek uzun vadeli müşteri sadakati oluşturulur.
- Rakiplerin önünde olunarak pazar genişletilir.

Satışta Takım Ruhu

Satışta Takım Ruhunu Keşfedin, Başarıyı Birlikte Yakalayın!

Satış departmanlarının ve satış ekiplerinin etkili bir şekilde bir araya gelmesini, işbirliği yapmasını ve bir takım olarak çalışmasını teşvik etmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara takım dinamikleri, işbirliği becerileri, motive etme stratejileri ve satış takımının etkili bir şekilde yönetilmesi konularında bilgi sunar.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, satış takımının dinamiklerini anlama ve güçlü bir takım kimliği oluşturma becerilerini geliştirirler.
- İşbirliği becerileri artırılarak takım içi iletişim ve işbirliği teşvik edilir.
- Takım üyelerini motive etme ve en iyi performansı sağlama stratejileri öğrenilir.
- Satış takımını etkili bir şekilde yönetme yetenekleri geliştirilir.
- Takım çalışmasıyla daha fazla satış başarısına ulaşma fırsatı sunar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Değer Odaklı Pazarlama Eğitimi

Değer Katmanın Yolu, Değerli Satışlar!

Değer Odaklı Satış Eğitimi, satış profesyonellerine, müşterilere değer sunma, ihtiyaçları anlama ve ürün ya da hizmetlerin değerini etkili bir şekilde iletmeye odaklanmalarını öğreten bir eğitim programıdır. Bu eğitim, değer odaklı satış prensipleri, müşteri odaklılık, ürün bilgisi ve müşteri memnuniyeti gibi kritik konuları ele alarak katılımcıların satışlarını artırmalarına yardımcı olur.

KAZANIMLAR

- Müşterilere değerli çözümler sunarak satışlar artırılır.
- Müşteri ihtiyaçları derinlemesine anlaşılır ve kişiselleştirilmiş çözümler sunulur.
- Ürün veya hizmetin değeri etkili bir şekilde iletilerek müşteriler ikna edilir.
- Müşteri memnuniyeti artırılarak sadakat teşvik edilir.

Satışta Profesyonel Olma Eğitimi

Satışta Uzmanlık Sırlarıyla Yükselin!

Satışta Profesyonel Olmak Eğitimi, satış profesyonellerine, satış süreçlerini ustaca yönetme, müşteri ilişkilerini güçlendirme ve işletme hedeflerine katkı sağlama becerilerini geliştirmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, satış stratejileri, müşteri analizi, iletişim becerileri ve kişisel gelişim gibi önemli konuları ele alır. Katılımcılara, satış dünyasında profesyonel bir yaklaşım geliştirme fırsatı sunar.



KAZANIMLAR

- Satış süreçleri ustaca yönetilerek satış performansı artırılır.
- Müşteri ilişkileri güçlendirilerek sadakat teşvik edilir.
- Etkili iletişim becerileri geliştirilerek müşteriler daha iyi anlaşılır.
- Kişisel gelişim yoluyla profesyonel bir satış yaklaşımı oluşturulur.

Pazarlama Satış

Eğitim



Deneyimsel Pazarlama Eğitimi

Markanızı Deneyimlerle İnşa Edin, Bağlı Müşteriler Kazanın!

Katılımcılara marka deneyimlerini yaratma, müşteri bağlılığını artırma ve marka sadakati oluşturma konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, tüketicilere unutulmaz deneyimler sunmanın stratejik yollarını öğretir.

KAZANIMLAR

- Deneyimsel pazarlama stratejileri kullanarak müşteri bağlılığını artırma yeteneklerini geliştirir.
- Eğitim, müşterileri markaya daha bağlı hale getirme stratejilerini sunar.
- Deneyimsel pazarlama teknikleri kullanarak marka-müşteri etkileşimini artırma becerileri kazanılır.
- Eğitim, deneyimsel pazarlama ile marka imajını güçlendirmeyi öğretir.

Yeni Nesil Pazarlama Eğitimi

Pazarlamada Yenilikçi Olun, Geleceği Şekillendirin!

İşletme sahiplerine, dijital dönüşüm, dijital pazarlama, içerik stratejileri, sosyal medya yönetimi ve veri analizi gibi yeni nesil pazarlama konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara dijital pazarlama stratejileri, müşteri deneyimi yönetimi, veri odaklı pazarlama ve yenilikçi pazarlama yaklaşımları hakkında yetkinlikler sunar.



KAZANIMLAR

- Dijital dönüşüme hazırlama ve bu dönüşümü yönetme yetenekleri kazanılır.
- Dijital pazarlama araçları ve yöntemleri ile online varlıkları etkili bir şekilde yönetme becerileri geliştirilir.
- Müşteri deneyimi iyileştirilir ve kişiselleştirme stratejileri geliştirilir.
- Veri odaklı pazarlama ve analitik becerileri ile stratejik kararlar alabilme yetenekleri kazanılır.
- Yenilikçi pazarlama yaklaşımları ile rakiplerinden öne çıkma potansiyeli sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Design Thinking ve Pazarlama Eğitimi

Yaratıcı Düşünce ile Pazarlama Yeniden Şekillendirin!

Katılımcılara tasarım düşünme yaklaşımını kullanarak pazarlama stratejileri oluşturma, ürün geliştirme ve müşteri deneyimini iyileştirme konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, yenilikçi pazarlama yaklaşımlarını keşfetmek isteyen profesyonellere yöneliktir.

KAZANIMLAR

- Tasarım düşünme prensiplerini kullanarak yaratıcı pazarlama stratejileri geliştirme becerilerini geliştirir.
- Müşteri ihtiyaçlarını anlama ve bu ihtiyaçlara yönelik ürün ve hizmetler oluşturma yeteneklerini artırır.
- Tasarım düşünme yaklaşımı, yenilikçi ürün ve hizmetlerin nasıl geliştirileceğini öğretir.
- Karmaşık sorunları analiz etme ve çözme becerilerini geliştirir.
- Ekip içi işbirliği ve multidisipliner çalışma yeteneklerini teşvik eder.

Ticari Pazarlama Eğitimi

Ticari Başarı İçin Pazarlama Stratejilerini Kusursuzlaştırın!

Katılımcılara iş dünyasında etkili pazarlama stratejileri oluşturma, ticari müşterilere yönelik satış ve pazarlama teknikleri, B2B (Business-to-Business) pazarlama becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, ticari işletmelerin büyümesini hedefleyen profesyonellere yöneliktir.



KAZANIMLAR

- Ticari pazarlarda etkili pazarlama stratejileri geliştirme ve uygulama becerileri geliştirilir.
- Ticari müşterilerle daha sağlam ve uzun vadeli ilişkiler kurma stratejilerini öğretir.
- Ticari pazarları analiz etme ve rekabetçi avantajları belirleme yeteneklerini geliştirir.
- Ticari müşterilere özelleştirilmiş çözümler sunma yeteneklerini artırır.
- Ticari müşterilere yönelik etkili satış tekniklerini ve stratejilerini öğretir.

Pazarlama Satış

Eğitim



Etkili CRM Yönetimi Eğitimi

Müşterilerinizi Bilin, İşinizi Büyütün!

İşletme sahiplerine, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) kavramlarını ve uygulamalarını anlama, müşteri verilerini etkili bir şekilde kullanma, müşteri memnuniyetini artırma ve iş büyüme becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara CRM yazılımı kullanma, müşteri odaklılık ve müşteri memnuniyeti konularında yetkinlikler sunar.

KAZANIMLAR

- Müşteri verilerini toplama, analiz etme ve kullanma yetenekleri kazanarak müşterilerini daha iyi anlarlar.
- Etkili CRM yönetimi, müşteri memnuniyetini artırma ve sadık müşteriler oluşturma potansiyeli sağlar.
- Müşteri odaklılık ile özelleştirilmiş pazarlama kampanyaları oluşturma yetenekleri geliştirilir.
- Müşteri ilişkilerini yönetme becerileri, işi büyüme ve yeni fırsatlar yaratma fırsatı sunar.
- CRM verilerini analiz etme ve iş stratejilerini optimize etme yetenekleri kazanılır.

Müşteri İlişkileri Yönetimi

Müşteri İlişkilerinde Ustalaşın, Başarıyı Yakalayın!

Müşteri İlişkileri Yönetimi (MIY) Eğitimi, işletmelerin ve satış profesyonellerinin müşteri ilişkilerini etkili bir şekilde yönetme, müşteri memnuniyetini artırma ve sadık bir müşteri tabanı oluşturma becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara müşteri ilişkileri stratejileri, iletişim becerileri, müşteri geri bildirimini yönetme ve problem çözme konularında özel teknikler sunar.



KAZANIMLAR

- Müşteri memnuniyetini artırarak sadık bir müşteri tabanı oluşturmanıza yardımcı olur.
- Katılımcılar, müşterilerle daha etkili iletişim kurma ve sorunları çözme konusunda gelişmiş becerilere sahip olurlar.
- Müşteri geri bildirimini toplama ve analiz etme yetenekleri kazandırır.
- Müşteri ilişkilerini güçlendirme ve uzun vadeli sadakat oluşturma stratejileri öğrenme fırsatı sunar.
- İşletmenizi rakiplerinizden ayıran bir rekabet avantajı sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Fiyatlandırma Stratejisi Eğitimi

Fiyatlandırma Sanatını Öğrenin, Karlarınızı Artırın!

İşletme sahiplerine, doğru fiyatlandırma stratejileri oluşturma, karlılık ve rekabet avantajı elde etme yeteneklerini geliştirmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara fiyatlandırma stratejileri, fiyat optimizasyonu, fiyat psikolojisi ve rekabet analizi konularında bilgi ve beceriler kazandırır.

KAZANIMLAR

- "Katılımcılar, ürünlerini veya hizmetlerini doğru bir şekilde fiyatlandırma stratejilerini öğrenirler.
- Fiyatlandırma ile karlılığı artırma yöntemleri ve fiyat optimizasyonu becerileri kazanırlar.
- Tüketicilerin fiyat algısını anlama ve bu algıyı yönetme yetenekleri geliştirirler.
- Rekabetçi pazarda avantajlı bir konum elde etme stratejilerini öğrenirler.
- Doğru fiyatlandırma ile işletmenin başarısını artırma potansiyeli sağlar."

Satışta Tahsilat Yönetimi Eğitimi

Tahsilatın Gücünü Kullanarak Satışları Artırın!

Satışta Tahsilat Yönetimi Eğitimi, satış profesyonellerine tahsilat süreçlerini etkili bir şekilde yönetme becerilerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, tahsilat stratejileri, müşteri ilişkileri yönetimi, risk yönetimi ve tahsilat teknikleri gibi önemli konuları ele alır. Katılımcılara, tahsilat süreçlerini optimize etme ve müşterilerle sağlam ilişkiler kurma yetenekleri sunar.



KAZANIMLAR

- Tahsilat süreçleri etkili bir şekilde planlanarak nakit akışı optimize edilir.
- Tahsilat yaparken müşteri ilişkileri korunarak sadakat artırılır.
- Alacaklar etkili bir şekilde yönetilerek işletme riskleri azaltılır.
- Etkili tahsilat teknikleri öğrenilerek tahsilat süreçleri iyileştirilir.

Pazarlama Satış

Eğitim



Global Pazarlama Eğitimi

Dünya Pazarlarında Lider Olun, Küresel Başarıyı Yakalayın

Katılımcılara uluslararası pazarlarda etkili pazarlama stratejileri oluşturma, küresel marka yönetimi ve uluslararası işbirliği konularında bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, uluslararası büyümeyi hedefleyen profesyonellere yöneliktir.

KAZANIMLAR

- Farklı kültürlerle, pazarlara ve rekabetçi ortamlara uygun pazarlama stratejileri oluşturulur.
- Uluslararası marka yönetimi ve küresel markalaşma stratejilerini geliştirme becerilerini artırır.
- Küresel pazarlarda işbirliği yapma yetenekleri ve uluslararası ekip yönetimi becerileri kazandırır.
- Uluslararası rekabetçi ortamda başarılı olma stratejilerini uygulama yeteneklerini geliştirir.
- Küresel pazarlarda iş yapma vizyonunu genişletir.

Pazarlamada Networking Eğitimi

Ağınızı Güçlendirin, Pazarlama Başarınızı Artırın!

İşletme sahiplerine, etkili bir iş ağı oluşturmanın önemini, networking stratejilerini ve ilişki yönetimi becerilerini öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara iş dünyasında etkili ilişkiler kurma, müşteri tabanını genişletme ve pazarlama başarısını artırma konularında yetkinlikler sunar.



KAZANIMLAR

- Güçlü bir ağ oluşturarak yeni iş fırsatlarına ve müşterilere erişim sağlar.
- Etkili networking stratejileri ile iş ilişkilerini geliştirme ve pazarlama potansiyelini artırır.
- Geniş bir iş ağı, müşteri tabanını büyütme ve yeni pazarlara erişim sağlar.
- İlişkileri etkili yönetme yetenekleri, pazarlama başarısını artırır.
- Güçlü bir iş ağı, kişisel ve iş markasını tanıtmaya ve bilinirliği artırır.

Pazarlama Satış

Eğitim



Influencer Pazarlaması Eğitimi

**Influencerlerle İşbirliği Yaparak Markanızı
Yükseltin!**

Katılımcılara influencerlarla işbirliği yapma stratejileri oluşturma, yönetme ve değerlendirme becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, influencerların potansiyelini nasıl kullanacaklarını ve onlarla etkili bir işbirliği nasıl kuracaklarını öğretir.

KAZANIMLAR

- Influencerlarla etkili işbirlikleri kurulur ve onlara marka mesajının nasıl iletileceği aktarılır.
- Influencerlar aracılığıyla hedef kitleye daha etkili bir şekilde ulaşma yetenekleri kazanılır.
- İşbirliği ile influencerlar, ilgi çekici ve orijinal içerikler üretmeye yardımcı olur.
- Influencerlar, markaya güvenilirlik ve itibar kazandırır.
- Influencer pazarlama kampanyalarını etkili bir şekilde ölçme ve analiz etme becerileri geliştirilir.

Veri Tabanlı Pazarlama Eğitimi

Verilere Dayalı Kararlarla Pazarlama Başarınızı Artırın!

İşletme sahiplerine, veri analitiği, müşteri segmentasyonu, kişiselleştirilmiş pazarlama ve veri yönetimi konularında beceriler kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara müşteri verilerini etkili bir şekilde kullanma, pazarlama stratejilerini optimize etme ve rekabet üstünlüğü sağlama yetkinlikler sunar.



KAZANIMLAR

- Verileri anlama ve veri analitiği araçlarını kullanma becerileri kazanılır ve pazarlama stratejileri optimize edilir.
- Müşterileri daha iyi anlama ve kişiselleştirilmiş pazarlama kampanyaları oluşturma yetenekleri geliştirilir.
- Veri tabanlı pazarlama, rakiplere karşı avantaj elde etme ve müşteri sadakatini artırma fırsatı sunar.
- Müşteri verilerini etkili bir şekilde saklama ve kullanma stratejileri öğrenilir.
- Verilere dayalı kararlar ile daha etkili pazarlama stratejileri oluşturulma potansiyeli sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim

Content Strategy



İçerik Pazarlaması Eğitimi

İçerikle Müşterilerinizi Etkileyin, Markanızı Büyütün!

Katılımcılara değerli içerik oluşturma, paylaşma ve yönetme becerileri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, blog yazıları, videolar, infografikler, e-kitaplar ve diğer içerik türleri oluşturarak katılımcıların hedef kitlelerini etkileme ve müşteri sadakati oluşturma konularında yetkinlikler sunar.

KAZANIMLAR

- Kaliteli ve ilgi çekici içerikler oluşturarak müşteri bağlılığını artırma yetenekleri kazanılır.
- İçerik pazarlaması ile marka bilinirliğini artırma ve hedef kitleye değer sunma potansiyeli sağlar.
- Web sitenizin arama motorlarında üst sıralarda olmasını destekleme yetenekleri geliştirilir.
- İçerik ile müşteri yolculuğunu yönlendirme ve dönüşüm oranlarını artırma becerileri kazanılır.
- İyi bir içerik stratejisi ile rakiplere karşı avantaj elde etme fırsatı sunar.

Tüketici Davranışları Eğitimi

Tüketiciyi Anlayarak Pazarda Lider Olun!

İşletme sahiplerine, tüketici davranışlarını anlama, tüketicilerin ihtiyaçlarını nasıl karşılayacaklarını ve pazarlama stratejilerini tüketici odaklı şekilde nasıl tasarlayacaklarını öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara tüketici psikolojisi, pazar segmentasyonu, tüketici araştırmaları ve pazarlama stratejileri konularında beceriler kazandırır.



KAZANIMLAR

- Tüketici davranışlarını daha iyi anlama yetenekleri kazanılır ve bu bilgi pazarlama stratejilerine entegre edilir.
- Farklı tüketici gruplarını tanımlama ve onlara özgün yaklaşımlar geliştirme becerileri geliştirilir.
- Tüketici araştırmaları yapma ve sonuçları pazarlama stratejilerine dönüştürme yetenekleri kazanılır.
- Tüketicilerin ihtiyaçlarını daha iyi karşılayarak rekabetçi avantaj elde etme stratejileri öğrenilir.
- Tüketici odaklı pazarlama, işletmenin başarısına önemli katkı sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim



İleri Seviye Pazarlama Eğitimi

Pazarlama Sanatını İleri Seviyeye Taşıyın!

Pazarlama profesyonellerine, pazarlama stratejilerini optimize etmeyi, veri analizi ve dijital pazarlama alanlarında ileri seviye beceriler kazanmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara gelişmiş pazarlama stratejileri, analitik yetenekler, veri odaklı kararlar ve dijital pazarlama konularında derinlemesine bilgi sunar.

KAZANIMLAR

- İleri seviye pazarlama stratejileri ve taktikleri öğrenilir ve işletmeler büyütülür.
- Veri odaklı pazarlama kararları olarak daha etkili stratejiler geliştirilir.
- Dijital platformlarda ileri seviye pazarlama kampanyaları oluşturma yeteneklerini geliştirilir.
- İleri seviye pazarlama becerileri ile rekabet avantajı sağlanır..

Pazarlık Sanatı Eğitimi

Pazarlık Sanatını Öğrenin, Kazan-Kazan Anlaşmaları Yaratın!

Pazarlık Sanatı Eğitimi, katılımcılara pazarlık becerilerini geliştirme, müzakere süreçlerini yönetme, karşılıklı kazançlı anlaşmalar yapma ve daha etkili bir pazarlık stratejisi oluşturma konularında uzmanlaşma fırsatı sunan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, kişilere pazarlık stratejileri, iletişim becerileri, müzakere psikolojisi ve kazan-kazan çözümleri hakkında derinlemesine bilgi verir.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, pazarlık becerilerini geliştirme ve zorlu pazarlık durumlarını daha iyi yönetme yeteneklerini kazanır.
- Müzakere süreçlerini daha etkili bir şekilde planlama ve yürütme fırsatı sunar.
- Karşılıklı kazançlı anlaşmalar yapma becerilerini artırır.
- Pazarlık sırasında etkili iletişim ve dinleme becerilerini geliştirir.
- Pazarlık becerileri, rekabetçi bir avantaj sağlar.

Pazarlama Satış

Eğitim



Kilit Müşteri Yönetimi Eğitimi

Kilit Müşterileri Etkin Yönetin, Başarıyı Yakalayın!

İşletme sahiplerine, işlerini büyütme yeteneklerini kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara kilit müşteri yönetimi stratejileri, müşteri odaklılık ve ilişki yönetimi konularında yetkinlikler sunar.

KAZANIMLAR

- Kilit müşterileri tanıma yetenekleri kazanarak iş fırsatlarını genişletir.
- Etkili ilişki yönetimi stratejileri ile müşteri memnuniyeti ve sadakati artırılır.
- Müşteri ihtiyaçlarına odaklanma ve özelleştirilmiş çözümler sunma yetenekleri geliştirilir.
- Kilit müşterilerle daha fazla iş yapma ve işinizi büyütme fırsatı sunar.
- Kilit müşteri yönetimi, rakiplere karşı avantaj ve uzun vadeli başarı sağlar.

Referans Pazarlaması Eğitimi

Referanslarla Büyüyün, İşinizi Güçlendirin!

"Referans Pazarlaması Eğitimi," işletme sahiplerine, müşteri referanslarını nasıl etkili bir şekilde kullanacaklarını, müşteri memnuniyetini nasıl artıracabileceklerini ve yeni müşteriler kazanmak için mevcut müşteri ağlarını nasıl kullanacaklarını öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, katılımcılara referans pazarlama stratejileri, müşteri ilişkileri yönetimi ve müşteri memnuniyeti artırma becerileri kazandırır.



KAZANIMLAR

- Katılımcılar, mevcut müşteri referanslarını nasıl etkili bir şekilde kullanacaklarını öğrenirler.
- Müşteri memnuniyetini artırma stratejileri ile müşterilerin sadakati kazanılır.
- Mevcut müşteri ağlarını kullanarak yeni müşterilere ulaşma yetenekleri geliştirilir.
- Referans pazarlama, işletmenin olumlu bir marka imajı oluşturmaya yardımcı olur.
- Referanslarla büyüme, işletmenin başarısını artırır.

Pazarlama Satış

Eğitim



Kurumsal İletişim Eğitimi

Kurumsal İletişimde Mükemmeliyeti Keşfedin!

Katılımcılara şirketlerin iç ve dış iletişimini nasıl yöneteceklerini öğretmeyi amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu eğitim, etkili iletişim stratejileri, kriz iletişimi, kurumsal kimlik oluşturma ve sürdürme gibi konularda katılımcıları güçlendirir.

KAZANIMLAR

- İşletme içi iletişimi güçlendirerek çalışanların motivasyonunu ve bağlılığını artırma yetenekleri kazandırır.
- Müşteriler, ortaklar ve kamuoyu ile daha iyi iletişim kurma ve markayı güçlendirme potansiyeli sağlar.
- Kriz anlarında etkili iletişim stratejileri ile itibarı koruma ve krizleri yönetme becerileri kazandırır.
- Şirketlerin kurumsal kimliklerini oluşturma, geliştirme ve koruma konularında bilgi sahibi olmayı sağlar.
- İş dünyasında etkili iletişim için gereken becerileri geliştirme fırsatı sunar.

İşinize hakim olun, günceli yakalayın, geleceği tasarlayın.





 www.corpital.com

 +90 (232) 700 20 02

 info@corpital.com

