

YENİ NESİL PAZARLAMA

AMAÇ

Teknolojinin gelişimine paralel olarak birey ve tüketici olarak insan ile mecralar arasındaki ilişkinin yansımalarının incelenmesi, yeni mecraların toplumsal uyum ve beklentilere göre değiştirdiği davranışlar, kurallar kalıplar ve modellerin tartışılması amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#IoT #Müşteri Deneyimi #Müşteri #Tüketici
#Pazarlama #Dijital Pazarlama #Satın Alma
Davranışı #Yeni Nesil Pazarlama

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Değişen müşteri, mecra ve satın alma motivasyonlarını bilir.

Anlar:Türk tüketicisini ve motivasyonlarını anlar.

Yapar:Pazarlama ve iletişim enstrümanlarını etkili şekilde kullanır.

HEDEF KİTLE

Pazarlama, satış yönetimi, ürün yönetimi, iletişim, strateji, dijital kanal yönetimi, iş geliştirme ve müşteri hizmetleri gibi bölümlerin çalışanlarının katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Kim Bu Müşteri?
- Müşteri Ne İster? Kim Neyi, Neden Tüketir?
- Satın Alma Motivasyonları
- Türk İşi Tüketim
- Gerçek Fayda
- Profilendirme
- Kuşaklar
- Gezegendeki Yeni Çocuklar
- Değişen Davranış Kalıpları
- Newton'a Göre Müşteriye Dokunmanın Yolları
- Değişen Dünya ve Kavramlar
- Nesnelerin İnterneti ve Müşteriye Etkisi
- Dijitalleşebilenlerden misiniz?
- Sosyal CRM, Büyük ve Küçük Veri (Big Data- Small Data)

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Mesleki Gelişim, Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi, İletişim, Müşteri Duyarlılığı
Yönetimsel Yetkinlikler	Planlama ve Organizasyon, Sonuç Odaklılık
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, Kıyaslama
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Değişimi Okuyabilmek ve Geleceği Kurgulamak, Kuşaklararası Etkileşim

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	2 gün	Güliz Aksoy

Başlangıç Tarihi : 16.9.2021 - Bitiş Tarihi: 17.9.2021

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 500 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 560

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

