

AMAÇ

Analitik tekniklerin pazarlama için kullanım alanları hakkında bilgi aktarmak ve pazarlamaya analitik bakış açısı kazandırmaktır.

ODAK NOKTALARI

#Analitik #Pazarlama #Problem Çözme #Strateji

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Pazarlama için kullanılan analitik araçların kullanım amaçlarını bilir. Veri ve pazarlama birlikteliğinden sonuç yaratacak stratejilerin nasıl oluşturulabileceğini bilir.

Anlar:Pazarlama için verilerin ve analitik tekniklerin hangi mecrada ve kanalda ne kadar etkili olabileceğini anlar.

Yapar:Pazarlama çerçevesinde temel tanımlayıcı analitiklerin kullanımına ve bulgularına dair yorum yapar. Pazarlamada sonuç elde edebilmek için analitik teknikler arasında seçim yapar.

HEDEF KİTLE

Ürün yönetimi, strateji, kanal geliştirme, satış ve pazarlama gibi konuyla ilgili departmanlarda çalışan kişilerin yanı sıra şubelerde bireysel, ticari ve kurumsal müşterilere satış ve pazarlama yapan çalışanların katılımına da uygundur.

NOT

İÇERİK

- Pazarlama Nedir?
- Finans Alanında Pazarlama ve Farklılıklar
- Analitik Düşünce ve Tanımlama
- Veri Yapısı ve Analitik Teknikler Bütünü
- Tanımlayıcı Analitikler ve Pazarlama
- Öngörücü Analitikler ve Pazarlama
- Pazarlama Çerçevesinde Analitiklerin Değerlendirilmesi
- Pazarlama Araştırmalarında Analitiklerin Yeri
- Dijital Pazarlamada Analitiklerin Yeri

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Analitik Düşünme ve Yaratıcılık, Merak ve Keşfetme
Yönetsel Yetkinlikler	Hızlı Karar Alma ve Çeviklik
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	Raporlama ve Sunum
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Dijital Okur-Yazarlık

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	1 gün	Mehmet Nuri İnel
Başlangıç Tarihi : 21.10.2021 - Bitiş Tarihi: 21.10.2021		
TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 250 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 280		

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.