

SATIŞ - PAZARLAMA

(SPZ)



SATIŞTA ZİHİNSEL, FİZİKSEL VE PSİKOLOJİK PERFORMANSIN ARTTIRILMASI

AMAÇ

Bu eğitim; satış ekipleri için en önemli unsur olan satışçının üç temel performansında önemli ve anlamlı gelişim sağlamayı hedeflemektedir. Satış yöneticilerinin, satış ekiplerinin performanslarını yönetirken, dikkate alması gereken temel performans artırıcı kaynakları fark ettirmek de eğitimin başka bir amacıdır.

ODAK NOKTALARI

#Satış #İnsan Beyni #Satışçı Psikolojisi #Bireysel Motivasyon #Fiziksel Performans #Performans Arttırıcılar

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Satışta performans artışı için temel gereksinimleri bilir. Satış ekiplerinin sürdürülebilir ve yüksek performans ile çalışması için gerekli iklimin nasıl oluşturulacağını bilir.

Anlar:İnsan beyninin çalışma sisteminin ve kalıcı öğrenme ile satış arasındaki bağlantısallığı anlar. İnsanların satış yaparken ki ve satın alma aşamasındaki temel motivasyonlarını anlar.

Yapar:Bireysel olarak kendi hayatındaki performans gelişim alanlarını tespit eder, bu alanlar ile ilgili hedefler koyar, bu hedeflere gitmek için kaynak ve kısıtlarını tespit eder, kaynaklarını geliştirmek ve ilave kaynaklara ulaşmak konusunda aksiyon alır. Tüm bu algoritmayı, satış ekibi için de aksiyon planı haline getirerek uygular.

HEDEF KİTLE

Kişisel performansını yükseltmek isteyen satışçılar ve satış ekiplerinin performanslarını yükseltmek isteyen satış yöneticilerinin katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Satışta Performans Artışı İçin Temel Gereksinimler
- Öğrenme Teorisi ve Satışa Zihinsel Hazırlık
- İnsan Beyni Çalışma Sistemi
- Satışçılar için Beynin Çalışma Sistemine Müdahale Kavramı
- Etik Satış ve Sürdürülebilirlik
- Bireysel Satış Envanteri
- Avcı Satışçı, Çiftçi Satışçı ve Blockchain Satışçı
- Satışın ve Satışçının Evrimi
- Satışta Psikolojik Performans Kavramı
- Kişilik ve Kimlikler
- Farklı Davranış Modelleri ile İletişim ve Satış Envanteri
 - Farklı Davranış Modellerinin Yönetilmesi
- İnsanlar Neden Satın Alır?
 - Satın Almanın Arkasındaki Müşteri Motivasyonları
- Fayda Matrisi ve Kanca Soru Teknikleri
- Satışın Ana Adımlarının Tasarlanması ve Yönetilmesi

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Merak ve Keşfetme, Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi, Kendine Liderlik
Yönetmelik Yetkinlikler	Performans Geliştirme (Geri-İleri-Eş Zamanlı Değerlendirme), Koç Yönetici
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İkna
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Farklılıkları Yönetme

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	2 gün	Halil Bedir
Başlangıç Tarihi : 3.9.2020 - Bitiş Tarihi: 4.9.2020		
TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 700 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 820		

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.



YENİ SATIŞ YÖNETİCİLERİ İÇİN ETKİN SAHA YÖNETİMİ VE VERİMLİLİK

AMAÇ

Eğitimde; saha yöneticilerinin sahayı, verimlilik ilkesi gereğince, etkin yönetebilme yetkinliklerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#Verimlilik #Zaman Yönetimi #Strateji #Hedef Odaklılık #Satış Koçluğu #Sonuç Odaklılık #SWOT Analizi #Ekip Yönetimi

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Portföy yönetim dinamiklerini, çeşitli analiz yöntemlerini, verimli çalışma ilkelerini bilir.

Anlar:Etkin zaman yönetimi, performans ölçümü ve satış planlamasının önemini anlar.

Yapar:Verimli planlama yapar. Ekip çalışanlarına rol model olarak ekip yönetimini başarı ile yapar.

HEDEF KİTLE

Satış ekipleri, satış yöneticileri, bölge yöneticileri ve şube müdürlerinin katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Bankacı Kimdir?
- Portföy Yönetim Koçu Kimdir?
- Etkin Saha Yönetimi
 - ▶ Hedefler
 - ▶ SWOT Analizi ile Saha Yönetimi
 - ▶ Satış Analizi
 - ▶ Hinterland Analizi
 - ▶ Pareto Analizi
 - ▶ Çoklu Satış
 - ▶ Zamanı Etkin Yönetme
 - ▶ Verimlilik
- Sahada Liderlik ve Ekip Oluşturma

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Mesleki Gelişim, Takım Çalışması ve İşbirliği
Yönetimsel Yetkinlikler	Planlama ve Organizasyon, Koç Yönetici, Sonuç Odaklılık, Denetleme
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, Operasyonel Verimlilik
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	2 gün	Önder Kıraytun

Başlangıç Tarihi : 9.9.2020 - Bitiş Tarihi: 10.9.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 700 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 820

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.



AMAÇ

Eğitimde; yeni ekonominin oluşturduğu yeni pazar dinamikleri, pazarlama dünyasında değer yönlü yepyeni paradigmalardan oluşumu ve bunun yansımaları olarak da pazarlamada yeni trendlerin gündeme getirilmesi amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#Pazarlamada 4.0 #İlişki Yönetimi #Yeni Ekonomi Dinamikleri #İnovasyon #Dijitalleşme #Müşteri Değer Yönetimi #Stratejik Pazarlama #Veri Yönetimi

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Pazarlamada yeni yaklaşımları bilir.

Anlar:Değişen pazarlama anlayışının işine etkilerini anlar.

Yapar:Değişen pazarlama yaklaşımlarını işine yansıtarak süreçlerinde iyileştirmeler yapabilir.

HEDEF KİTLE

Pazarlama, satış ve bunların yönetimi konusunda çalışan kişilerin katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Yeni Ekonomiyi Yakalamak için Pazarlamanın Yeni Kuralları
- Dijital Çağda Pazarlamanın Yeni Paradigmalarından Yararlanmak
- 21. Yüzyılda Rekabet Üstünlüğü Yaratan Yeni Stratejiler ve Pazarlama Modelleri: Yeni Bin Yılın Pazarlama Yaklaşımları
- Pazarlamada Yeni Açılımlarla Üstünlük Sağlama
- Pazarlama 3.0- Pazarlama 4.0 İçin Gelecek Modeli
- Modern Pazarlama Yaklaşımı Sonrası Postmodern Pazarlama
 - ▶ Bankacılıkta Postmodern Müşterilerin Özellikleri
 - ▶ Bankalarda Postmodern Pazarlama Stratejilerinin Uygulanması
- Bankacılık Sektöründe Veri Tabanlı Pazarlama
- Müşterilerin Artan Önemi ve İlişkisel Pazarlama
- Yeni Ekonomide Yaşanan Değişimler
- Değer Yaratan Pazarlama
- Pazarlamada Yeni Yaklaşım Müşteri Deneyimi Yönetimi
- Holistik Pazarlama Anlayışı Aşaması
- Bankacılık Sektöründe Ürün Farklılaştırma ve Yeniden Konumlandırma
- İnovasyon ve Yeni Ürün Geliştirme: Pazarlamada Yenilikçilik ve Yaratıcılık
- Müşteri Değeri Modelleri
 - ▶ Bankaların Hedefi: Sürekli Değer Yaratabilmek
 - ▶ Bankacılıkta Değer Zinciri Yönetimi
- Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Birebir Pazarlama
- Bankalarda Sosyal Ağ Pazarlaması ve Sosyal Medyanın Gücü
- Gerilla Pazarlama
- Nöro Pazarlama
- Metafor Pazarlama
- Pazarlamada Vizyon Yönetimi ve Geleceği Şekillendirmek
- Bankalarda Stratejik Planlamadan Stratejik Mimariye Geçiş
 - ▶ Müşteri Sadakati İçin Stratejik Düşünmek
 - ▶ Yeni Strateji Senaryoları ve Simülasyon Modelleri
- Bankalarda Kurumsal İtibar Yönetimi
- Bankacılık Sektöründe Küresel Rekabete Hazırlanmak ve Küresel Pazarlama
- İnternet Üzerinden Pazarlama ve Viral Pazarlama Stratejileri
- Bankalarda Ömür Boyu Müşteri Değeri
- Bankalarda Veri Madenciliği ve Veri Depoları
- Yeni Bilişim Ekonomileri ve Pazarlamada Bilgi Teknolojilerinin Etkin Kullanımı
- Bankalarda Operasyonel Mükemmellik ve Operasyonel Karlılık

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Mesleki Gelişim, İletişim, Merak ve Keşfetme, Müşteri Duyarlılığı
Yönetimsel Yetkinlikler	Planlama ve Organizasyon
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	Operasyonel Takip ve Bilinç, İlişki Yönetimi, Stratejik İlişki ve Kilit Ortaklıklar Kurma, Raporlama ve Sunum
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Kurumsal Girişimcilik

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	1 gün	Serdar Pirtini

Başlangıç Tarihi : 18.9.2020 - Bitiş Tarihi: 18.9.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 350 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 410

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

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
 - ▶ Karşılıklar İlkesi
- SES Grupları
- Profillendirme
 - ▶ Kuşaklar
 - ▶ Gezegendeki Yeni Çocuklar
- Değişen Davranış Kalıpları
- Müşteri Olma Bilinci/ Bilinçsizliği
- Dijital Hastalıklar ve Tedavi Yöntemleri
- Newton'a Göre Müşteriye Dokunmanın Yolları
- Pazarlama, Sosyoloji ve Matematik
- 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
TBB Eğitim Merkezi	2 gün	Güliz Aksoy

Başlangıç Tarihi : 20.10.2020 - Bitiş Tarihi: 21.10.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 700 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 820

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

DİJİTAL PAZARLAMA VE SOSYAL MEDYADA HİKAYE VE DENEYİM TASARIMI

AMAÇ

Eğitimde; dijital hikaye yazmanın ana unsurları, hikaye yazılırken hangi paydaşların devreye girdiği, pazarlama ve medyanın hikayecilikte rolünün aktarılması, ölçümleme ve hikayede kritik noktaların farkındalığının artırılması amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#Dijital Ekosistem #Sosyal Medya #Dijital Vatandaş #Dijital Hikaye #Dijital Marka #Dijital Strateji

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Dijital dünyada hangi stratejiyle yola çıkılacağını bilir. Dijital platformların neye nasıl hizmet ettiğini bilir. Dijital vatandaşın kim olduğunu bilir.

Anlar:Dijital dünyanın sosyal medyadan ibaret olmadığını anlar. İletişimde ölçümlemenin duygusal boyutunu anlar. Dijital büyük resme odaklanmasını gerektiğini anlar. Dijitalin sadece pazarlamayı değil bireyi ve toplumu dönüştürdüğünü anlar.

Yapar:Dijitale farklı perspektiflerden bakar. Dijital strateji ve planlama düşünebilir. Dijital dönüşümü başlatır. Dijital bir hikayenin başlangıcını yazar.

HEDEF KİTLE

Pazarlama, kurumsal iletişim, medya satınalma, alternatif kanallar birimi, dijital ve konvansiyonel iletişim profesyonelleri, marka yöneticileri, marka danışmanlarının katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Yeni Dünya Düzeni ve İletişim Paradigmalarını Anlamak
- Hikayenin Zemini, Dijital Ekosistem
- Hikayenin Muhattabı Dijital Yerliler ve Dijital Göçmenleri Tanımak
- Hikayeyi Tasarlamak ve Anlatılabilmenin Püf Noktaları
- Hikayenin Deneyim Tasarımı
- Dijital Düşünebilme Yeteneğini Geliştirmek
- Dijital İletişimde Hikayenin Paydaşları Kimlerdir?
- Hikayede Medya ve Pazarlamanın Konumu
- Hikayenin Bıraktığı Dijital Ayak İzleri ve Kurumsal İtibara Etkisi
- Dijital ve Sosyal Platformların Etkileri ve Sınırları
- Dijital Ölçümleme ve Raporlama

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Mesleki Gelişim, İletişim, Müşteri Duyarlılığı, Analitik Düşünme ve Yaratıcılık
Yönetsel Yetkinlikler	Performans Geliştirme (Geri-İleri-Eş Zamanlı Değerlendirme), Bilgi İzleme ve Operasyonel Takip, Sonuç Odaklılık
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler, Global Zeka
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Dijital Okur-Yazarlık, Değişim Ve Düşünce Liderliği, Kuşaklararası Etkileşim, Farklılıkları Yönetme

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	1 gün	Ercüment Büyüksener

Başlangıç Tarihi : 4.11.2020 - Bitiş Tarihi: 4.11.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 350 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 410

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.



YENİ GÜNÜMÜZ PAZARLAMA DÜNYASINDA MÜŞTERİ DAVRANIŞLARININ ANLAŞILMASI

AMAÇ

Günümüz pazarlama dünyası, tüketicinin ve köhnemiş araştırma yöntemlerinin bir marka yöneticisine kuracağı tuzaklarla doludur. Pazarlama yöneticilerinin, stratejilerini oluştururken, bu tuzakları öngörerek hareket etmeleri şarttır. Eğitimde, tüketicilerin bilinçaltındaki karanlık ve karmaşık dünyalarını çözenin yöntemlerini incelerken, pazarlama dünyasının geleceğini belirleyecek olan dip dalgaları da anlamaya yardımcı olacak bilgiler aktarılacaktır.

ODAK NOKTALARI

#Strateji #Tüketici Davranışları #Geleceğin Tüketici Trendleri

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Tüketici davranışlarını bilir.

Anlar:Geleceğin tüketici trendlerini anlar.

Yapar:Müşteriye doğru strateji uygular.

HEDEF KİTLE

Bireysel ve kurumsal pazarlama birimlerinde çalışan pazarlama iletişimi, marka yönetimi ve kurumsal iletişim yetkili, uzman ve yöneticilerinin katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- İnsan Beyninin Bir Pazarlamacıya Kuracağı Tuzaklar
- Homer Simpson'a Göre İnsan Beyni
- Irrasyonel Tüketici ile Tanışalım
- Irrasyonel Tüketicinin Bilinçaltını Okuyabilmenin Sihirli Yöntemleri
- Kelimelerle Değil, Görsellere Dayalı Araştırma Yaklaşımının Sihirli Sonuçları
- 5N 1K'nın En Sihirli Sorusu: Neden?
- Projeaktif Yöntemlerden Elde Edeceğimiz Sihirli Çıkarımlar
- Üç Sihirli Sözcük: Etnografi- Netrografi- Psikoterapi
- Günümüzün ve Geleceğin Tüketici Davranışlarına Işık Tutacak Dip Dalgalar
- İnsanı Temeline Yerleşiren Markaların Müthiş Başarısı
- Hayırlı İşler Hayırlı Karlar Getiriyor
- Yardım Sever Markalar Başarıdan Başarıya Koşuyor
- Harita Yeniden Çiziliyor
- Yenilikçi Markalar Her İnsanı Kendi Merkezine Koyuyor
- Memleket Sevdası Küreselleşmeye Meydan Okuyor
- Demografik ve Psikografik Anlamsızlaşıyor
- Statü Avı Yöntemleri Yeniden Şekilleniyor
- Tüketici ile Üretici Arasındaki Engeller Kalkıyor
- Değer Perspektifleri Değişiyor
- Bilgiye Olan İhtirasımız Dinmiyor
- Korktuğumuz Teknoloji Kendini Sevdiliyor
- Geçicilik Ruhumuza İşliyor
- Oyunlar Ticaretin Kaçınılmaz Unsuru Haline Geliyor
- Teknoloji Kendimizi Daha İyi Tanımamıza Yardım Ediyor
- Teknoloji İnsanları Ayırmıyor, Birleştiriyor

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	İletişim, Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi, Müşteri Duyarlılığı
Yönetimsel Yetkinlikler	Hızlı Karar Alma ve Çeviklik, Planlama ve Organizasyon, Sonuç Odaklılık
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, İkna
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Değişimi Okuyabilmek ve Geleceği Kurgulamak, Değişim ve Düşünce Liderliği

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	1 gün	Haluk Sicimoğlu

Başlangıç Tarihi : 4.12.2020 - Bitiş Tarihi: 4.12.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 350 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 410

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.



AMAÇ

Geleneksel pazarlama ve iş hedefleriyle entegre olan dijital stratejilerin planlanması, uygulanması ve ölçülmesi konularının aktarılması ve katılımcıların bu kitlelere ulaşabilme, derin müşteri ilişkileri kurma ve satın alma yolunu etkileme becerilerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#Dijital Pazarlama #İletişim Teknikleri #Pazarlama Planı #Marka Yönetimi #Ürün Stratejisi Yönetimi

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Farklı ihtiyaçlara göre farklı dijital stratejileri uygulamayı bilir.

Anlar:Digital pazarlama faaliyetlerinin neden sonuç ilişkisini anlar.

Yapar:Dijital pazarlama planlarını sürdürülebilir içerik stratejisi ışığında yapar.

HEDEF KİTLE

Ürün geliştirme, iletişim, pazarlama birimlerinde çalışan, tüketici içgörüsü ve araştırma ile ilgilenen tüm çalışanların katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Erişim Stratejisi (Access Strategy)
- Etkileşim Stratejisi (Engage Strategy)
- Kişiselleştirme Stratejisi (Customize Strategy)
- Bağlantı Kurma Stratejisi (Connect Strategy)
- İşbirliği Stratejisi (Collaboration Strategy)
- Modeller: Ölçüm Araçları, ROI, Çevik (Agile) Modeller
- Performans Kriterleri

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Mesleki Gelişim, İletişim, Analitik Düşünme ve Yaratıcılık
Yönetsel Yetkinlikler	Hızlı Karar Alma ve Çeviklik, Planlama ve Organizasyon,Bilgi İzleme ve Operasyonel Takip Sonuç Odaklılık
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	Operasyonel Takip ve Bilinç, İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, Raporlama ve Sunum
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Değişimi Okuyabilmek ve Geleceği Kurgulamak

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	1 gün	Abide Turan

Başlangıç Tarihi : 11.12.2020 - Bitiş Tarihi: 11.12.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 350 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 410

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.