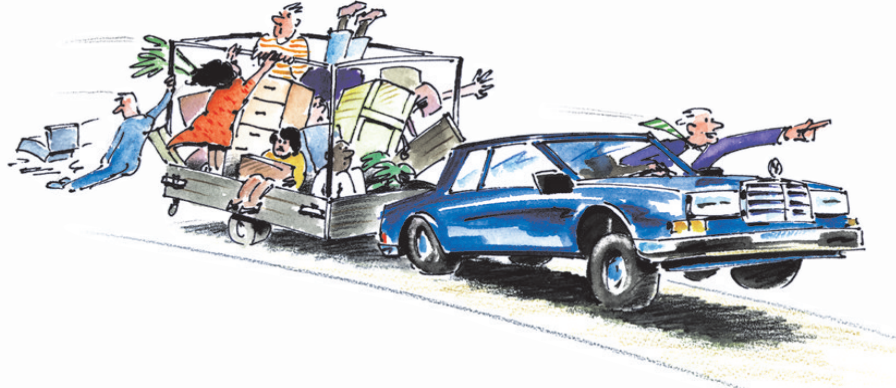


Rekabetçi Pazarlama

Hedef Kitle: Pazarlama ile fark yaratmak isteyen orta ve üst kademe yöneticiler
Süre: 2 gün (09:30 - 17:30)
Katılımcı Sayısı: Maksimum 10 kişi / seminer

Seminerin Amacı

Pazarlama, "gelecekte" elde edilecek karlılığa yapılan bir yatırımdır, keyfi bir harcama değil. Bu seminer, pazarlamanın katkısını net olarak ortaya koyacağı gibi teknolojik değişiklikler ile nasıl örtüşeceğini ve CRM aracılığı ile daha karlı müşteri ilişkileri kurmanın yollarını ortaya koymayı hedefler.



Hedefler

Bu programın sonunda;

- ✓ Rekabetçi pazarlama stratejileri kullanarak farklılaşma için avantaj sağlanması,
- ✓ Pazarlama harcamalarının ve geri dönüş oranlarının ölçümleri sağlanması,
- ✓ CRM sistemlerinin "akıllı" yeteneklerinin kullanımı sağlanması,
- ✓ Pazar segmentasyonu konusunda sürecin adım adım uygulanması sağlanması,
- ✓ Pratik öneriler sunularak uygulanması sağlanması,
- ✓ Elektronik ticaret, CRM ve mobil ortamlarda teknolojilerin kullanımına ilişkin örneklerin incelenmesi ve anlaşılması hedeflenir.

Her Hakkı Saklıdır. İzinsiz alıntı yapılamaz, kullanılamaz.
Copyright 2007 PDR International