



## Marmara Üniversitesi - Satış & Pazarlama Uzmanlığı Sertifika Programı

### Marmara Üniversitesi – Satış & Pazarlama Uzmanlığı Sertifika Programı Marmara University – Sales & Marketing Expertise Certificate Program

#### Amaç

Çağımızın ve ülkemizin rekabet koşulları kurumların satış ve pazarlama politikalarını revize etmelerini gerektirmektedir; Eskiden geçerli olan pazarlama teknikleri ve satış stratejileri günümüzde geçerliliğini yitirmiştir. Bu nedenle kurumlar günümüzde satış ve pazarlama konusunda donanımlı ve kendisini geliştirmiş personeli istihdam etmeyi hedeflemektedir.

Marmara Üniversitesi ve Business Management Institute işbirliğinde kurgulanmış olan bu eğitim programı, Satış ve pazarlama sürecini operasyonel ve yönetsel anlamda irdeleyerek ele almakta ve satış konusunda gerekli bilgi ve beceriye sahip, satış elemanları ve yöneticileri yetiştirmeyi, aynı zamanda da satışa odaklı donanımlı satış ekipleri geliştirmeyi hedeflemektedir.

#### Kimler Katılabilir

Satış ve Pazarlama Uzmanlığı Sertifika Programı, satışı meslek edinmeyi düşünenlere, satış uzmanlarına ve satış yöneticilerine yönelik hazırlanmıştır;

- Firmaların Satış & Pazarlama departmanlarında çalışan 2-7 sene tecrübeli profesyoneller
- Satış Takım Liderleri, Ekip Yöneticileri, Orta Düzey Satış Yöneticileri
- Satış konusunda bilgi sahibi olmak isteyen firma sahipleri
- Bölge Satış Temsilcileri ve Şube Satış Elemanları
- Kariyerini Satış & Pazarlama alanında yapmayı hedefleyen yeni mezunlar

#### Sertifika

Eğitime %70 oranında devam koşulunu sağlayan ve eğitim sonunda yapılan sınavdan başarılı olan katılımcılar, Marmara Üniversitesi tarafından hazırlanacak resmi seritikaya hak kazanacaklardır.

#### Detaylı Bilgi ve Kayıt

Aysel Yapar – BMI Eğitim Danışmanı

0212 273 15 05 | 0555 818 99 40 | [ayselyapar@bm-institute.com](mailto:ayselyapar@bm-institute.com)

## **Eğitmen Kadrosu**

Satış & Pazarlama Uzmanlığı Sertifika Programında, 66 Saat (5.5 Haftasonu) sürecek eğitim boyunca katılımcılarla birlikte olacak olan Marmara Üniversitesi akademisyenleri;

### **Prof. Dr. Aypar Uslu**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı Başkanı

### **Prof. Dr. Serdar Pirtini**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Prof. Dr. Mehmet Tıǧlı**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Prof. Dr. Sahavet Gürdal**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Doç. Dr. Beril Durmuş**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Doç. Dr. Şakir Erdem**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Yrd. Doç. Dr. Özlen Onurlu**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Dr. Ahmet Başçı**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **Dr. Ceyda Aysuna**

Marmara Üniversitesi – İşletme Bölümü – Üretim Yönetimi & Pazarlama Anabilim Dalı

### **\* Hakan Okay**

Yönetim Danışmanı – Satış & Pazarlama Eğitmeni

Okay Danışmanlık – Founding Partner

### **\* Yrd. Doç. Dr. Cüneyt Dirican**

Yönetim Danışmanı – Finans & Pazarlama Eğitmeni

EcoleIstanbul – Founding Partner

### **\* Dr. Kutay Mutdoğan**

Yönetim Danışmanı – Satış Eğitmeni

Miranda Technologies – Sales & Marketing Director

\* Eğitim dönemine göre konuk eğitmenler değişiklik gösterebilmektedir, lütfen ilgili eğitim danışmanıya teyit ediniz.

## Program İçeriği

Haftada 12 saat, Toplam 66 Saat (5.5 Haftasonu) sürecek olan eğitim programında, satış konusunda donanımlı profesyoneller yetiştirmek amaçlı şu konular irdelenecektir;

- Temel Pazarlama Bilgisi ve Modern Pazarlama Anlayışı
- Stratejik Pazarlama Yönetimi ve Pazarlama Planlaması
- Pazarlama Araştırması
- Satış Geliştirme ve Ticari Pazarlama Faaliyetleri
- Pazarlama İletişimi, Dijital Pazarlama ve Sosyal Medyada Pazarlama
- Pazarlama Planı Oluşturma & Stratejik Pazarlama
- Tüketici Davranışları Analizleri
- Ürün ve Ürün Yönetimi
- Marka ve Marka Yönetimi
- Müşteri İlişkileri Yönetimi, Geliştirme ve Sürdürme
- Sadık Tüketici Yaratma & CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
- Temel Satış Bilgileri, Satış Süreci ve Satış Yönetimi
- Satışa Hazırlık & Satış Öncesi Yapılması Gerekenler
- Satışta İletişim Becerileri ve Beden Dili
- İleri Satış Teknikleri ve Yaratıcı Satışçılık
- Satış Kapama & Ek Satış & Satış Sonrası Yapılması Gerekenler
- Sadık Müşteri Yaratma & CRM & Müşteri Takibi
- Yeni Müşteriler Yaratmak & Stratejik Planlama
- Satışta Profesyonellik
- Kurumsal Satış Teknikleri
- Satış Liderliği ve Motivasyon