

ODAMIZCA SATIŞ - PAZARLAMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

Şirketlerin; satışın temel kurallarına hakim satış örgütlerinin, iletişim, pazarlama ve satış bilgilerini yenilemek, yeteneklerini geliştirmek, davranışlarını etkilemek, satış verimliliklerini yükseltmek, performanslarını en üst düzeye ulaştırmak ve profesyonel birer satış temsilcisi olmaları için gerekli bilgilerin aktarılması amacı ile Odamızca bir eğitim programı planlanmış olup katılmak isteyen üyelerimiz veya işyerlerinde çalıştırdıkları satış temsilcilerinin bu programa 25.11.2009 saat 15:00'e kadar Oda Bilgi İşlem Memurluğuna (543 10 75 dahili 8) kayıt yaptırması önemle rica olunur.

EĞİTİMCİ

Elif ELİFOĞLU
19 Mayıs Üniversitesi
Vezirköprü Meslek Yüksek Okulu Öğretim Üyesi

EĞİTİM TARİHİ : 05.12.2009 CUMARTESİ

EĞİTİM PROGRAMI

13:00 – 13:50	SATIŞ, PAZARLAMA, MARKA VE KURUMSALLAŞMA NEDİR?
14:00 – 14:50	PAZARLAMA PLANI OLUŞTURMA VE UYGULAMA
15:00 – 15:50	ETKİLİ PAZARLAMA TEKNİKLERİ
16:00 – 17:00	İKNA GÜCÜ VE İŞYERİNİN DÜZENLENMESİ

ÜYELERE YÖNELİK SATIŞ - PAZARLAMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

Katılıyorum :

İmza ve Anı :

Katılımcı Adı/Soyadı :

Adres :

İş Tel :

Katılımcı Cep Tel. :

E-Mail :

Web :

NOT : KATILIMCILARA ODAMIZCA SERTİFİKA DÜZENLENECEKTİR.