

Pazarlama stratejisini formüle etmeden önce, şirketin şimdi ve gelecekte nerede olacağını bilmemiz için bazı bilgilere sahip olmamız gerekmektedir. Pazarlama, iki temel ve tamamlayıcı rolden oluşur. Uzun vadede, stratejik pazarlama rolü vardır; kısa vadede, pazarlama eylemlerini uygulamaya odaklanan bir taktik uyguluyoruz. Bu, pazarlamanın operasyonel koludur. Stratejik pazarlama, işin mevcut ve potansiyel müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamasına yardımcı olacak fırsatları tespit etmek ve yaratmak amacıyla pazarın analizini yapmak ve bilgi toplamaktır.



Kazanımlar

- 3 stratejik pazarlama sorusu cevaplayın ve pazarlama stratejisinin bileşenlerini gözden geçirin
- Organizasyon için güçlü bir konumlandırma ifadesi geliştirin
- TACK Stratejik Pazarlama Planı'nı kullanarak pazarlama planı hazırlayın
- Bütçeleme sürecine uygun bir bütçe planlaması hazırlayın



Kimler Katılmalı?

- Stratejik seçenekleri analiz etmek mevcut pazarlama becerilerini geliştirmek, pazarlama stratejisi geliştirmek ve yürütmek isteyen pazarlama yönetimi pozisyonundaki herkes



Süre

3 Gün



Materyaller

Ders öncesi ve sonrası destekleyici materyaller.



Stil

- Katılımcıların öğrendikleri becerileri işyerinde hemen uygulamaya yönelten araçlar ve teknikler kullanan oldukça katılımcı, kolaylaştırıcı bir eğitim

Odak noktamız ÖĞRENME ve edinilen becerilerin işyerinde ÖĞRENEN kişi tarafından uygulanabilmesidir.

Hadi Başlayalım!