

Amaç:

Günümüzün artan rekabet koşullarında tüketiciler her gün pek çok farklı reklam ve tanıtım ile karşı karşıya kalmaktadırlar. İşte bu noktada tüketicilerin ilgisini yoğunlaştıracağı ve sonucunda satın alma davranışını gerçekleştireceği pazarlama stratejileri yaratmak çok büyük önem kazanmıştır. İleri pazarlama teknikleri eğitimi ile tüketicilerin nasıl karar verdiklerine ve güncel pazarlama tekniklerinden duyusal pazarlama uygulamalarıyla nasıl etkin pazarlama stratejileri yaratacağımız anlatılmaktadır.

İçerik:

- Pazarlamanın tanımı ve pazarlama ilkelerine genel bakış.
- Neden Pazarlamaya İhtiyaç Duyuyoruz?
- Pazarlamanın 6 Temel İlkesi.
- Nasıl başarılı Pazarlama Stratejileri Hazırlarız?
- Tüketiciler algısı nasıl çalışır?
- Yeni bir pazarlama Yaklaşımı: Duyusal Pazarlama
- Müşteriler Nasıl Karar Veriyor?
- Reklam ve ambalajlar nasıl tasarlanıyor?
- Reklam ve ambalajlarda kullanılan algı yanılsama örnekleri
- Ayna nöronların pazarlamada ki yeri nedir?
- Güncel Pazarlama Araştırmaları Nelerdir?
- Pazar Araştırmaları doğru sonuçlar veriyor mu?
- Pazar Araştırmalarında yeni trendler nelerdir?
- Tüketicilerin duygularına hitap eden pazarlama stratejileri nasıl oluşturulur

Katılımcılar :

Pazarlama & satış departmanlarında çalışanlar ve ileri pazarlama ilkelerini farklı görüş açılarından anlamak isteyen kişiler.

Süre: 2 gün