



Perakende Yayıncılığında 18. yıl



> Detaylı bilgi için



21 Mayıs 2012/ Pazartesi

Anasayfa | Firma Haberleri | Sektör Haberleri | Yazarlar | Sektörde Kim Kimdir? | Künye ve İletişim | Kurumsal

FİRMA BİLGİLERİ



EDUPLUS

RSS

EDUPLUS CONSULTING

GÖKSU EVLERİ ÜST ÇAMLIK CD.
MANOLYA SK. B-132B ANADOLU
HISARI

Merkez : İstanbul Anadolu

Tel : +90 216 4655353

Fax : +90 216 4655351

<http://www.eduplus.com.tr>

Firmanın Tüm Haberleri

Bu firma hakkında daha detaylı bilgi almak için tıklayınız.

Satış ve Pazarlama Vizyonu Belirleniyor

24 Nisan 2009/ Cuma

Dünya markaları ve ünlü otoriteler 2010'un satış ve pazarlama vizyonunu İstanbul'da belirleyecek

Eduplus, iş dünyasının yakından takip ettiği Zirve ve Konferanslar zincirine "6'ncı Satış Zirvesi" ile devam ediyor.

Eduplus, katılımcılara daha önce organize ettiği zirvelerde olduğu gibi güçlü bir içerik ve konusunda uzman yöneticiler ile zengin bir öğrenme platformu sunuyor. 6'ncı Satış Zirvesi, 13-14 Mayıs'ta Maslak Sheraton Hotel İstanbul'da gerçekleştirilecek. Zirve, konuşmacı ve katılımcıların yüksek profili, fark yaratan anlayış ve uygulamaları, dinamik yapısı, interaktif seansları ile konusunda Türkiye'nin en kapsamlı zirvelerinden biri olma özelliği ile dikkat çekiyor. Zirvede çok uluslu şirketlerin başarılı ve deneyimli yöneticilerinin yanı sıra satış dünyasının ünlü yazarları ve akademisyenlerinden oluşan geniş bir konuşmacı kadrosu katılımcılar ile buluşacak.

6'ncı Satış Zirvesi'ne Kimler Katılmalı?

- Satışla ilgili güncel teknikler ve becerilerle tanışmak isteyenler
- Satış alanında yol gösterici yenilikleri öğrenmek isteyenler
- Satışla ilgili bilgi ve deneyim alışverişinde bulunmak isteyenler
- Bilgilerini ve bakış açılarını tazelemek isteyenler
- Kendi tarzlarını sorgulamak isteyenler
- Verimli tartışmalar yapabilmek isteyenler
- Bireysel ilişkiler geliştirmek isteyenler
- Bireysel ve kurumsal katma değerlerini artırmak isteyenler

6'ncı Satış Zirvesi'nde katılımcılar; interaktif bir ortamda sektör lideri nasıl olunur? Küresel şirketlerin satış ve pazarlama stratejileri, satışta etkili iletişim, satışta kariyer yapmak mümkün mü? İnovasyon, satış ve pazarlamada değişen boyutlar, sattırın kampanyalar ve promosyonlar nasıl yaratılır? gibi konularda güncel teknikler ve becerilerle tanışacak, bilgi ve deneyim alışverişinde bulunacak ve bireysel / kurumsal katma değerlerini artırma fırsatı yakalayacak.

6'ncı Satış Zirvesi Programı

08:30-09:00 Kayıt

09:00-09:30 Açılış ve Gösteri:

09:30-09:55 Ana Oturum: Satış İletişim Sanatıdır!-Beden Dili, Güzel Konuşma ve Etkili Sunuş

-Ali Kirman // Danışman-Yazar (Satışta Profesyonellik, Satış Cepheden Yönetmek ve Bir Konuşma Yapar mısınız? adlı kitapların yazarı)

09:55-10:25 Ana Oturum: Satışın Türkçesi!-Türlere Satış Yapmak, Türkiye'de Satıcı Olmak

-Tolga Sasık// Bank Asya İşletme Bankacılığı ve Direkt Satış Müdürü

10:25-11:00 Özel Söyleşi: Mükemmel İkna Mühendisliği!-İtrazları karşılama, İkna ve Satış Kapama Teknikleri

-Başak Tecer// Sabah İşte İnsan Genel Müdür Yardımcısı

-Güven Açık// NLP Eğitmeni

11:00-11:40 Kahve Arası

11:40-12:40 Forum: Sektör Lideri Nasıl Olunur? Rekabet Ortamında Satış ve Pazarlama Uygulamaları

-Forum Başkanı: Hakan Ömer Gider // Satış/ Pazarlama Uzman ve Eğitmeni

-Turan Erdoğan // Vestel Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkan Vekili ve Dış Ticaret Başkanı

-Çağatay Özdoğru // Esas Holding İcra Kurulu Üyesi

-Aykut Demiray // İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı

-Tayfun Uğur // BT Doğu Akdeniz Bölge Müdürü (Türkiye, Yunanistan, İsrail, Malta, Kıbrıs)

12:40-13:50 Öğle yemeği

13:50-14:20 Ana Oturum: NLP İle Satışta Farklılaşma, Yaratıcılık ve Yenilik Nasıl Sağlanır?

14:20-14:45 Ana Oturum: Satışları Arttırmanın Sihirli Yönetimi: Tanzim - Teşhir Merchandising!

-İlhan Ürkmez // Yazar, Yönetici, Eğitim Uzmanı ve Danışman

14:45-15:10 Ana Oturum: Krizde Müşteri Memnuniyetiyle Fark Yaratın!- Müşteri Sadakati Yaratma ve Müşteriyi Kazanma

-Abdullah Bozgeyik // Bağımsız Danışman, Öğretim Görevlisi

15:10-15:45 Kahve Arası

15:45-16:45 Forum: Satışta Koçluk Becerileri!-Yüksek Performanslı Satış Ekibi Kurma ve Yönetme Teknikleri

-Forum Başkanı: Gürkan Platin // Telegami Sales & Services Genel Müdürü

-Ertan Cüceloğlu // Efes Pilsen Satış Direktörü

-Haluk Yıldız // Kraft Gıda Satış Direktörü

-Özlem Işık // Anadolu Hayat Emeklilik Bireysel Satış Müdürü
-Dr.Şenol Yılmaz // Sanovel İlaç Satış Direktörü

16:45-17:15 Kahve Arası
17:15-17:40 Ana Oturum: Satışta Yeni Trendler!- İnteraktif Pazarlama ile Satışlarınızı Artırın

- A.Korhan Odabaşı // SM Bilişim Ltd. Şirket Ortağı(Internette Pazarlama Stratejileri adlı kitabın Yazarı)

17:40-18:05 Ana Oturum: Etkinlik Yönetimi!-Yaratıcı Etkinlikler Nasıl Planlanır, Tasarlanır ve Uygulanır?

-Meltem Bayazıt Tepeler // KM Events Kurucu-YEPUD Derneği Başkanı

18:05-18:15 Kapanış

2'nci Gün

08:30-09:00 Kayıt

09:00-09:35 Özel Söyleşi: Pazarlama Satış İçindir!- Her Satıcının Bilmesi Gereken 10 Ölümcül Hata

-Zeki Yüksekbilgili // Danışman-Eğitmen
-Erim Hısım // Danışman-Eğitmen

09:35-10:05 Ana Oturum: Satışın Psikolojisi: Psikolojik Engelleri Aşın, Olumlu Düşünün ve Satış Hedeflerine Ulaşın

-Taner Özdeş// İfonet Genel Müdürü (Satışın 10 Altın Kuralı adlı kitabın yazarı)

10:05-10:30 Ana Oturum: Satış Yöneticiliğine Giden Yol-Satış Yöneticisi Olmak İçin Uygulaması Gereken Yöntemler

-Hakan Okay// Kopaş Kozmetik A.Ş Pazarlama Müdürü

10:30-11:10 Kahve Arası

11:10-12:10 Forum: Lider Yöneticilerden Satış ve Pazarlama Taktikleri!-Başarının Formülü: Müşteri, Teknoloji ve Üstün Hizmet

- Forum Başkanı: Prof.Dr.Yeşim Toduk // Amrop International Yönetici Ortağı
-Güzide Arabacıoğlu// Alcatel Lucent Teletaş Çözüm Ortaklığı ve İhale Yönetimi Direktörü

-Tijen Çıdam// Borusan Oto Genel Müdürü
-Güldem Berkman // Novartis Türkiye Ülke Bşk. ve İlaç Sek. Genel Müdürü

12:10-13:25 Öğle yemeği

13:25-13:50 Ana Oturum: Satış Görüşmelerinde İmaj Faktörü!-Stil Sahibi Olmanın İncelikleri

-Tülin Kermen // Stil Danışmanı ve Köşe Yazarı

13:50-14:40 Forum: Kanal Satış Stratejileri!-Dağıtım Kanallarını Karlı ve Etkin Yöneterek Başarıya Ulaşmanın Yolları

-Forum Başkanı: Dr. Yiğit Kulabaş // Ericsson Türkiye ve İsrail Genel Müdür Yardımcısı (Zamanya adlı kitabın yazarı)
-Özgür Bek // Eczacıbaşı Girişim Pazarlama Zincir Mağazalar Satış Müdürü
-Tufan Akdeniz // Mercedes Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü
-Lemi Paksoy // Samsung Satış ve Pazarlama Direktörü

14:40-15:20 Kahve Arası

15:20-16:20 Özel Söyleşi: Kriz ve Kariyer!-Satıcılara Kariyer Engellerini ve Krizi Aşmak İçin Tavsiyeler

-Forum Başkanı: Selen Kocabaş // Turkcell Genel Müdür Yard./ İş DesteK
-Bülent Asaf Nezir // Sanofi Pasteur Satış Müdürü
-Anıl Kırtıl // Henkel Ulusal Özel Müşteriler Müdürü
-Cengiz Ağluç // Boehringer Ingelheim Satış Direktörü
-Gökay Peker // Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş. Kart Satış Müdürü

16:20-16:50 Kahve Arası

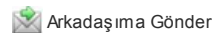
16:50-17:15 Ana Oturum: Satış Noktasında Pazarlama ve Müşteri Odaklı Promosyon Stratejileri

-Volkan Keskinoglu // POPAI Türkiye Ülke Başkanı

17:15-17:40 Ana Oturum: Satış Oyununda Değişen Kurallar!-Geleceğin Dünyasının Yeni Satış Yöntemleri

-Oğuz C. Gel // Danışman- Eğitmen

17:40 - 18:00 Kapanış



[▶ Bu firma ile ilgili diğer haberler](#)

İş ve sanat dünyasının "marka oscarları" sahiplerini buldu

09 04 2012

Markalar 'Yenilikçi Marklar Zirvesi'nde bir araya geliyor

04 04 2012

Eduplus, iş dünyasının otoritelerini bir araya getiriyor

27 03 2012

Finans yöneticileri Türkiye ve dünya ekonomisini değerlendirdi

19 03 2012

Eduplus yöneticileri buluştu

28 11 2011

Liderler bir araya geldi

22 04 2011

Eduplus 8'inci Liderlik Zirvesi 21 Nisan'da

30 03 2011

"9'uncu Yönetim Zirvesi" yaklaşıyor

09 11 2010

Eduplus 5'inci Kişisel Gelişim Zirvesi gerçekleşti

22 10 2010

Gelişimize yatırım yapın

16 09 2010

© Copyright 2005-2008 PEBEV Perakende Bilgi Evi

[+](#) [Google™](#) | [RSS](#) | [Kurumsal](#) | [Market Dergisi](#) | [Mağaza Dergisi](#) | [Lojistik Dergisi](#)

