AKADEMIYA

Marketinq Akademiyası — canlı onlayn 1:1

Marketinq üzrə AİTM Akademiyası proqramı. Tədris eyni əsas mövzuları fərdi iş vəziyyətinə tətbiq edir.

30 seans × 90 dəqiqə · 4900 AZN · Qiymətlər mövcud şərtlərə uyğun olaraq dəyişə bilər.

Kimlər üçündür

Biznes sahibləri və təsisçilər · Marketinq menecerləri və strateglər · Brend və growth məsuliyyəti daşıyanlar · Satış gətirən marketinq qurmaq istəyənlər

Hazırlıq

Məhsul/xidmət, hədəf seqment və mövcud marketinq nəticələrini müəyyənləşdirin.

Praktiki iş

Araşdırma, seqmentasiya, brend, kanal, performans və analitikanı bir real və ya nümunə biznes keysi üzərində birləşdirəcəksiniz.

Tədris planı

01 Biznes Düşüncəsi və Marketinqin Rolu

- Biznes strategiyası və dəyər yaratma
- Marketinqin biznes modelində rolu
- Marketinq ≠ reklam yanaşması

02 Biznes Modelləri və Rəqabət Mühiti

- Business Model Canvas
- Rəqabət üstünlüyü
- Dəyər zənciri analizi

03 Marketinq Araşdırmalarına Giriş

- Araşdırma növləri
- Keyfiyyət və kəmiyyət yanaşmaları
- Data əsaslı qərarlar

04 İstehlakçı Davranışı və Sorğular

- İstehlakçı psixologiyası
- Sorğu dizaynı
- Insight çıxarma

05 Marketinq Analizi və Segmentasiya

- STP modeli
- Hədəf bazarın seçimi
- Positioning strategiyası

06 Marketinq Strategiyasının Qurulması

- Strateji məqsədlər
- Uzunmüddətli planlama
- Marketinq yol xəritəsi

07 Marketinq Strategiyasının İcrası

- Strateji–operativ əlaqə
- Resurs bölgüsü
- İcra riskləri

08 CRM və Müştəri Münasibətləri

- Müştəri həyat dövrü
- Loyalty və retention
- CRM sistemləri

09 B2B Marketinq və Satış Məntiqi

- B2B decision making unit
- Long sales cycle
- Korporativ müştəri strategiyası

10 Satış Alətləri və B2B Texnikalar

- Consultative selling
- Value-based sales
- Satış–marketinq sinxronluğu

11 Pricing və Ticari Marketinq

- Qiymət strategiyaları
- Dəyər əsaslı pricing
- Rentabellik analizi

12 Marketinq Planı və Büdcələşmə

- İllik marketinq planı
- Büdcə bölgüsü
- ROI əsaslı qərarlar

13 Marketinq Effektivliyi və KPI-lar

- Marketing KPI framework
- Ölçmə və hesabat
- Performance management

14 Brend Strategiyası və Arxitektura

- Brand equity
- House of brands vs branded house
- Premium brend mövqelənməsi

15 Brend Arxitipləri və Emosional Bağ

- Jung arxitipləri
- Brend şəxsiyyəti
- Emosional dəyər

16 Layihə Menecmenti (Marketinq üçün)

- Agile & Waterfall
- Marketinq layihələrinin idarəsi
- Deadline və resurslar

17 Marketinq Kommunikasiyaları Miksinə Giriş

- ATL, BTL, TTL
- Mesaj strategiyası
- Channel seçimi

18 PR, Event və CSR Strategiyaları

- PR planlama
- Event marketinq
- Korporativ sosial məsuliyyət

19 Digital Marketinqə Strateji Baxış

- Digital ekosistem
- Online davranışlar
- Omnichannel yanaşma

20 Digital Satış Alətləri və Platformalar

- Digital sales funnel
- Automation alətləri
- CRM + digital inteqrasiya

21 Advanced Digital Strategiya və Growth Thinking

- Growth mindset və eksperiment mədəniyyəti
- Scaling strategiyaları
- Data əsaslı böyümə qərarları

22 Kontent Strategiyası və Brend Narrativi

- Brend hekayəsinin qurulması
- Kontent strategiyası və planlama
- Mesaj ardıcıllığı

23 Social Media Strategiyası (SMM yox, sistem)

- Platforma məntiqi və davranışlar
- Orqanik və pullu balans
- Brend reputasiyası

24 Performance Marketinq və Media Optimizasiyası

- Paid media strategiyası
- Creative testing
- ROAS və conversion optimizasiyası

25 Facebook & Meta Ads Manager (Advanced)

- Campaign strukturu
- Audience və retargeting
- Pixel və data oxunuşu

26 Marketinq Avtomatlaşdırılması və CRM Integrasiyası

- Automation funnel-lar
- Lead nurturing
- CRM + marketing sinxronluğu

27 Marketinq Analitikası və Dashboard Qurulması

- Dashboard məntiqi
- Əsas marketinq metrikləri
- İdarəetmə üçün hesabat

28 Marketinqdə Liderlik və Komanda İdarəetməsi

- Marketinq komandası qurmaq
- Agentlik və daxili komanda idarəsi
- Motivasiya və performans

29 Marketinq Riskləri və Krizis İdarəetməsi

- Brend reputasiya riskləri
- Krizis kommunikasiya planı
- PR və media ilə iş

30 Final Case Project və Executive Təqdimat

- Real biznes üçün marketinq strategiyası
- Komissiya qarşısında təqdimat
- Professional rəy və inkişaf planı

Yekun praktik nəticə

İnteqrə edilmiş marketinq strategiyası, büdcə, ölçmə paneli və rəhbərlik təqdimatı.

Qiymətləndirmə və geribildirim

Strategiyanın bazar sübutu, kanal-büdcə uyğunluğu və ölçmə məntiqi mərhələlər üzrə yoxlanılır.

Təlim formatı

Canlı onlayn, 1 iştirakçı və 1 təlimçi; Zoom / Google Meet. Qrafik fərdi razılaşdırılır.

Əlaqə və qeydiyyat
Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/online-ferdi-telimler/kataloq/marketinq-akademiyasi/