



## KURUMSAL SATIŞ VE İŞLETMELER ARASI PAZARLAMA WEBİNARI

12 Mart 2025, Çarşamba

14.30 – 16.30

14.30 - 14.40

**Açış Konuşması**

**Ahmet Özer**

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

14.40 – 16.10

**Kurumsal Satış, İşletmeler Arası Pazarlama**

**Prof. Dr. Murat Erdal**

İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tedarik Zinciri  
Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanı

**Dr. Adil Ünal**

İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü Üretim Yönetimi Ve  
Pazarlama Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi

- Kurumsal Pazarda Satış Yapmanın Sırrı Nedir?
- Satışta Süreç Liderliği; Müşteri - Üretim - Operasyon
- Uzun Satış Döngülerini Yürütebilmek
- Artan Müşteri Talepleri ve Uyumlu Ürün Geliştirme
- Sipariş Yönetimi ve Satış Operasyon
- Kilit Müşteri (Key Account) Yönetimi
- Bilgi Yoğun Müzakere Süreçleri
- Müşteri Ziyaretleri, Sunumlar ve Teklif Hazırlama
- Proje Bazlı Satışlar ve Satış Ekiplerinin Yönetimi
- Satış Analitik & Performans Göstergeleri
- Yıllık Satış Hedefleri & Bütçeler
- Pazarlama Planları ve Satış Projeksiyonları

16.10 – 16.30

**Soru - Cevap**