

CMO



Stratejik Pazarlama Yönetimi Sertifika Programı

Geleceğin Lider CMO'ları | CMO Eğitim Programı
BMI Executive Education

Program Hakkında

Stratejik Pazarlama Yönetimi Sertifika Programının amacı, pazarlama alanında deneyim sahibi ve bu alanda kariyerini geliştirmeyi hedefleyen profesyonelleri, En Üst Seviye Pazarlama Yöneticisi (CMO) rolüne hazırlamak, güncel dünya trendlerine hâkim ve güçlü liderlik özelliklerine sahip CMO'lar olarak iş dünyasına kazandırmaktır.

Bir CMO'nun sahip olması gereken teknik bilgiler, sosyal beceriler ve liderlik yetkinliklerinin kapsama alındığı, toplam 10 gün sürecek olan bu sertifika programında katılımcılar, etkin pazarlama stratejileri, inovatif yaklaşımlar ve vizyoner liderlik alanlarında kendilerini geliştirme fırsatı yakalayacaklar. Bu doğrultuda, Türkiye'nin pazarlama iletişimi ve marka yönetimi alanında en önemli uzmanları ve akademisyenleriyle çalışacaklar.

Aynı zamanda sektörün önde gelen CMO'ları, pazarlama yöneticileri ve yönetim danışmanları ile gerçekleştirecekleri koçluk ve deneyim aktarım seansları sayesinde, güncel ve başarılı örnekleri inceleyecekler, pratikte uygulanabilir bilgi ve yetkinlik elde edecekler.

Program Süresi: 60 Saat (5 Hafta sonu) | Saat: 09.30 - 16.30 | Lokasyon: İstanbul

Program Dönemleri: Yılda 2 Kez – Q2 ve Q4 | Kontenjan: Maksimum 20 Katılımcı*

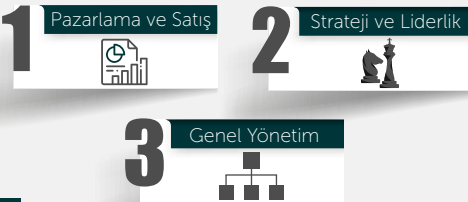
* Program katılımcı kitlesinde çeşitliliği gözetmek adına, her dönem başvurular sektör, seviye ve departman bazında değerlendirilmektedir. Bu nedenle katılımınızı kesinleştirmek adına erken başvuru yapmanız veya yerinizi ayırtmanız önerilmektedir.

Program Hedefleri

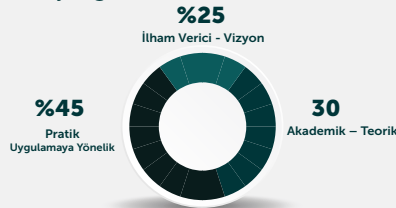
Stratejik Pazarlama Yönetimi Sertifika Programı katılımcılarına;

- Bir CMO'nun sahip olması gereken pazarlama ve yönetim bilgilerini aktarır,
- Stratejik pazarlama yöntemleri ve pazarlama iletişimi teknikleri hakkında güncel bilgi seti kazandırır,
- İletişim, mentorluk ve liderlik becerilerini geliştirerek yönetim kademelerinde ihtiyacı olacak yetkinlikleri güçlendirir,
- Kurumun hedeflerine ve başarısına katkıda bulunacak pazarlama stratejisi ve planı oluşturma konusunda yetkinliklerini geliştirir,
- Kurumun ve ekibinin pazarlama alanındaki bakış açısını stratejik ve inovatif seviyeye taşımasını sağlar,
- Pazarlama dünyası ile ilgili güncel ve pratik bilgileri aktarır, yaklaşan değişimlere ve dijital dönüşüme hazırlar.

Eğitim Alanları



Eğitim İçeriği



Kimler Katılabilir?

Eğitim programı, pazarlama, marka yönetimi, halkla ilişkiler, iletişim ve benzeri alanlarda deneyimli iş dünyası profesyonellerini, üst düzey pazarlama yönetici koltuklarına hazırlamak için tasarlanmıştır. Programa ilgili alanlarda, en az 5 yıl deneyim sahibi, kurumlarında orta-üst düzey yönetici olarak çalışan veya yönetici adayı olarak gösterilen iş dünyası profesyonelleri kabul edilmektedir.

Bununla birlikte, programa kendini stratejik pazarlama yönetimi alanında geliştirmek isteyen işletme sahipleri, yönetim kurulu üyeleri, genel müdürler ve satış, teknoloji, finans gibi diğer departmanlardaki üst düzey yöneticilerin katılımı da kabul edilmektedir.

Katılımcı Profili

En Sık Katılım Gösteren İş Sektörleri

%28	Hızlı Tüketim Ürünleri
%22	Bilişim Hizmetleri ve Yazılım
%12	Perakende
%11	Endüstriyel & Elektronik Ekipmanlar
%9	Sigorta Hizmetleri
%26	Diğer



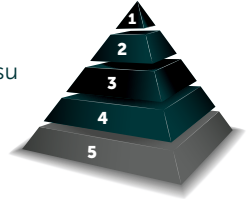
En Sık Katılım Gösteren Unvanlar

%22	Marka Yöneticisi
%18	Pazarlama Yöneticisi
%14	Satış Direktörü
%11	Pazarlama Uzmanı
%9	Kurumsal İletişim Yöneticisi
%20	Diğer



Katılımcıların Organizasyondaki Seviyesi

%40	Level 3 – Orta Düzey Yönetici, Müdür, Müdür Yardımcısı
%30	Level 4 – Kıdemli Uzman, Kıdemli Danışman, Departman Sorumlusu
%20	Level 2 – Üst Düzey Yönetici, Direktör, Departman Başkanı
%10	Level 1 – C-Level Yönetici, Genel Müdür, Yönetim Kurulu Üyesi
%0	Level 5 – Yeni Mezun, Uzman, Uzman Yardımcısı, Stajyer



*Son 3 yıl (6 dönem) içerisinde programa katılım gösteren iş dünyası profesyonellerinin kurum ve unvanları dikkate alınarak hesaplanmıştır.

Detaylı bilgi için lütfen eğitim danışmanıya iletişime geçiniz.

Etkili kurumsal iletişim, müşteri odaklı inovasyon ve liderlik becerilerini harmanlayan CMO Eğitim Programı ile kurumunuzun pazarlama stratejisini üst seviyeye taşıyın.

CMO Kimdir? - CMO ve Yönetim

Strateji ve Stratejik Yönetim

- CMO'nun Şirket Yönetimindeki Yeri
- CMO'nun Stratejik Rolü, Görevi ve Amacı
- CMO'nun Şirket Stratejisine Etkisi – Stratejik Lider CMO
- CMO'nun Temel Sorumluluk Alanları, Pazarlama Fonksiyonu ve Yönetimi

CMO, Teknoloji, Dijitalleşen Dünya, Pazarlama'da

Güncel Konular ve Yeni Trendler

- Dijital İletişim vs. Geleneksel İletişim
- CMO – CTO İlişkisi, Dijital Dünya ve Pazarlama İlişkisi
- Dijital Trendler ve Pazarlamanın Geleceđi
- Pazarlama'da Yeni Yaklaşımlar ve Stratejik Pazarlama Yönetimi

Kurumsal İletişim, PR, Sosyal Sorumluluk ve Dijital İletişim Stratejileri

- Halkla İlişkiler Stratejileri, Kriz ve Risk İletişimi Yönetimi
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Sponsorluk İlişkileri Yönetimi
- Kurumsal Kimlik, İtibar Yönetimi ve PR, Medya ile İlişkilerin Yönetimi
- Dijital İletişim Stratejileri, Dijital PR, Dijital Dünyada İtibar Yönetimi

Stratejik Marka Yönetimi ve Marka Yaratmak, Genişletmek, Yönetmek

- Marka Kavramı, Marka Unsurları, Stratejiye Uygun Marka Yönetimi
- Marka Konumlandırma Stratejileri, Konumlandırma Hataları ve Önerileri
- Marka Yaratma Yolculuđu, Marka Portföy Yönetimi ve Marka Genişletme
- Marka Yaratmak ve Marka Genişletmek – Vaka Analizi & Uygulama Çalışmaları

Pazarlama Bilgi Sistemi, Pazarlama Araştırması Yönetimi ve Stratejik Karar Alma

- Pazarlama Stratejisi Açısından Bilgi İhtiyacı, Önemi ve Yönetimi
- Pazarlama Araştırması, Pazar Araştırması Teknikler, Yeni Trendler, Uygulamalar
- Pazarlama Bilgi Sistemi ve Bilgilerin Karar Alma Sürecinde Kullanılması
- Bilgi Ağı, Veri Analitiği, Veriyi Deđere Dönüřtürmek – Müşteriyi Tanımak

...devamı



Müşteri Yönetimi, Sadakat ve Şikâyet Yönetimi, Fark Yaratan Müşteri Deneyimi

- Müşteriyi Tanımak, Anlamak, Davranışlarını Yönetmek
- Müşteri Sadakati Oluşturmak ve Müşteri Sadakat Sistemi Uygulamaları
- Müşteri İlişkileri Vizyonu Geliştirme, Segmentasyon ve Hedefleme
- Müşteri'nin Deneyim Yolculuđu, Müşteri Deneyimini Zirveye Çıkarmak

Uluslararası Pazarlama ve Rekabet Stratejileri

- Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri, Uluslararası Pazarlama Süreçleri
- Uluslararası Pazarlarda Marka ve Ürün Yönetimi
- Uluslararası Pazarlarda Rekabet Stratejileri, Uygulamaları
- Küresel Pazarlama ve CMO, Küresel Marka Yönetimi

Reklam Stratejisi Yönetimi, Dijital Pazarlama İletişimi ve Dijital Pazarlama Yönetimi

- Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Geleneksel Mecralar, Dijital ve Mobil Mecralar
- Reklam Stratejisi Yönetimi ve Etkili Reklam, Medya / Mecra Planlama
- Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi, Dijital İletişim Teknikleri
- Dijital Pazarlama Vaka Analizleri ve Uygulama Çalışmaları

CMO, Strateji ve Liderlik

- CMO'nun Sorumluluk Alanları, Ekip Yönetimi ve Liderlik
- CMO Vizyonu ve Bakış Açısının Şirket Geleceđine Etkileri
- Pazarlama Fonksiyonu Strateji ve Vizyonu
- Yönetim Kurulu ve CMO İlişkileri & Stratejik Ortak olarak CMO
- Gelişen Dünya ve CMO, Dijital Dönüşüm ve CMO

CMO'nun Kariyer Adımları, C-Level Kariyer Yönetimi

Stratejik Pazarlama Yönetimi - Vaka İncelemesi / Uygulama Çalışması

Eđitmen Kadrosu

Program boyunca katılımcılar,

Türkiye'nin pazarlama yönetimi alanında önde gelen uzmanları ve akademisyenleri çalışacaklar, aynı zamanda sektörün lider firmalarının CMO'ları, tepe yöneticileri ve yönetim danışmanları ile deneyim aktarım seansları sayesinde buluşma fırsatı yakalayacaklardır.

Barış Erdim	Toyota Türkiye – Chief Marketing Officer
Birim Gönülşen	Visa – South Eastern Europe Regional CMO
Çağınur Uçtu	Media Markt Türkiye – Chief Marketing Officer
Mert Başar	Global Ports Holding – Chief Commercial Officer
Boğaç Göncü	Bircom – Chief Marketing Officer & Board Member
İsmail Bütün	Türk Telekom – Chief Commercial Officer
Serdar Keskin	The Others Agency – Chief Experience Officer
Emrah Adıtatar	Tick Tock Boom Agency – Marketing & Cus. Care Dir.
Hülya Varlık	Tanı Pazarlama – Chief Executive Officer
Sedat Kılıç	Related Digital – Chief Executive Officer
Gökçe Kunt	Danone Su – Chief Marketing Officer
Yasin Altunkaya	Data Expert Executive Search – Partner
Dr. Ahmet Başçı	Marmara Üniversitesi – Akademisyen
Doç. Dr. Ceyda Aysuna	Marmara Üniversitesi - Akademisyen
Doç. Dr. Azra Bayraktar	Marmara Üniversitesi – Akademisyen
Prof. Dr. Serdar Pirtini	Marmara Üniversitesi – Akademisyen
Prof. Dr. Banu Karsak	Galatasaray Üniversitesi – Akademisyen
Prof. Dr. Aypar Uslu	Galatasaray Üniversitesi - Akademisyen
Prof. Dr. Şakir Erdem	Marmara Üniversitesi – Akademisyen

*Konuk konuşmacılar ve sektör profesyonelleri, katılımcıların sektör, seviye ve departman dağılımına göre eğitim dönemlerinde farklılıklar gösterebilmektedir.

Güncel eğitim döneminin konuşmacı listesi için lütfen ilgili eğitim danışmanı ile iletişime geçiniz.

Belgelendirme & Mezunlar Topluluğu

Programa %70 oranında devam koşulunu sağlayan ve program sonunda yapılan sınavda başarılı olan katılımcılar BMI tarafından hazırlanan resmi "Stratejik Pazarlama Yönetimi" sertifikasına hak kazanacaklardır.

Aynı zamanda program mezunları, Executive Education programı katılımcılarına özel BMI Mezunlar Topluluğu üyesi olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda, topluluk üyelerine özel olarak düzenlenen workshop, seminer ve etkinliklere ücretsiz olarak katılım gösterebilmekte ve yaşam boyu sürecek eşsiz bir network ve gelişim ağına sahip olmaktadır. Mezunlar topluluğu üyeleri aynı zamanda, BMI tarafından düzenlenen tüm eğitim, konferans ve zirve programlarına katılım için özel indirim oranlarından yararlanabilmektedir.

Ücret & Kayıt Bilgileri

2021 Akademik Yılı için program kişi başı katılım ücreti 6.300TL + KDV'dir.

- Program ücretine tüm eğitim materyalleri, gün boyu ikramlar ve öğle yemeği dâhildir.
- Erken kayıt dönemi program başlama tarihinden 30 gün öncesine kadardır ve %10 erken kayıt indirimi uygulanmaktadır.
- Programa üç kişi ve üzeri toplu katılımlarda %10 grup indirimi uygulanmaktadır.
- BMI Mezunlar Topluluğu üyelerine programa katılım için %25 indirim uygulanmaktadır.
- Program başlama tarihinden 10 gün öncesine kadar iptal / erteleme işlemi yapılamamaktadır.

Programa kayıt için öncelikle başvuru formunun eksiksiz doldurulması ve eğitim danışmanına iletilmesi gerekmektedir.

Programa başvurular seçici komite tarafından, katılımcı profilindeki çeşitliliği gözetmem adına ve ön gereklilikleri tamamlamaları açısından değerlendirilecektir ve bu doğrultuda programa kabul edilen adaylar kayıt işlemlerini tamamlamak üzere yönlendirilecektir.

Detaylı Bilgi ve İletişim

Program Koordinatörü – Aysel Yapar / BMI Eğitim Danışmanı

ayselyapar@bm-institute.com – exec.edu@bm-institute.com

0 (212) 273 15 05 – 0 (555) 818 99 40

www.bm-institute.com

Kurumların rekabet, büyüme ve gelişmesinde kilit rol oynayan pazarlama fonksiyonu, günümüz iş dünyasındaki küreselleşme ve dijitalleşme trendleri sebebiyle, efektif, veriye dayalı ve ölçülebilir olmak için önemli oranda değişime uğramaktadır. Bu doğrultuda, sürekli genişleyen sorumluluk alanları ile CMO'lar, artık müşteri deneyimi, veri analitiği, dijital iletişim ve stratejik karar alma gibi birçok konuda kendilerini geliştirmek durumundalar.

Geleceğin Lider CMO'ları – Stratejik Pazarlama Yönetimi Sertifika Programı,

alışlagelmiş pazarlama teknikleri ve marka yönetimi eğitimlerinden farklı olarak, dünyadaki güncel pazarlama kavramlarını ve stratejilerini derinlemesine inceleyerek, inovatif bakış açısı ve liderlik yetkinliklerine odaklanarak, kurumun gelişimine liderlik eden bir pazarlama birimi oluşturmanıza olanak sağlar. Program sonunda, pazarlama faaliyetlerini tasarlama, organize etme, yürütme ve değerlendirme de dâhil olmak üzere, günümüzün karmaşıklaşan iş ortamında kurumunuza liderlik edebilecek yetkinliklerle döneceksiniz.

Turkey's Leading Business School

BMI Business School Istanbul Headquarters

www.bm-institute.com | info@bm-institute.com | 0 (212) 273 15 05 | 0 (555) 818 99 40

Şakir Kesebir Caddesi, Gazi Umur Paşa Sokak, No: 31, Balmurncu / Beşiktaş - İSTANBUL

BMI BUSINESS SCHOOL
İSTANBUL