

**Dr. Sadık Vural ile NöroMarketing Eğitimi**  
**15 Ekim 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Tüketiciler satın alma kararlarını nasıl veriyor?
- Verdiğimiz kararlar ne kadar rasyonel?
- Duygu ve motivasyonun karar alma mekanizmasındaki yeri
- İnsan beyninin özellikleri
- İnsan beyni karar alma mekanizması nasıl çalışır?
- Nöropazarlama nasıl gelişti?
- Reklamlar beynimizin hangi bölgesini daha çok etkiliyor?
- Klasik pazarlama araştırmaları neden doğru sonuç vermiyor?
- Nöropazarlama uygulama teknikleri nelerdir?
- Nöropazarlama uygulama örnekleri?
- Neden başarılı bir satış tekniği tüm müşterilerde başarılı olmaz
- Müşteriye özel satış teknikleri olmalı mı?
- PRISM modeli nedir? Müşteriye özel satış teknikleri olarak nasıl kullanılır?
- Müşterilerimizi nasıl tanıyacağız?
- Satış tekniklerimizi müşterilerimize göre nasıl uyumlu hale getireceğiz?
- Beynimizle uyumlu Nöro satış aşamaları nelerdir?
- Nöro Satış ilkelerini nasıl uygulayacağız.
- Eğitim içerisinde Nöro Satış ilkelerinin canlı uygulama örnekleri yapılacaktır.
- Nöro Satış ilkelerinin günlük iş ortamında kullanılmasına yönelik uygulamalar.

**Eğitmen Özgeçmişi – Dr. Sadık Vural:**

1979'da Isparta'da doğdu. Süleyman Demirel Üniversitesi Dış Ticaret Avrupa Birliği Bölümü ve İşletme Fakültesinden Mezun oldu, Isparta Göltaş Göller Bölgesi Çimento A.Ş.'nin ihracat departmanında görev yaptı ardından Antalya'da Acar Grup A.Ş' de İthalat İhracat asistanı olarak iki yıl operasyonda çalıştıktan sonra Sabancı Holding'in Bir Markası Olan WİNSA'nın Akdeniz Bölge Bayiliğinde İhracat Müdürlüğü yaptı sonrasında yine aynı sektörde olan Fırat Grup'a ait FIRATPEN markasının İstanbul Bölge Bayiliğine Uluslararası Pazarlama Müdürü olarak transfer oldu. Dört yıl (ITSO)Isparta Ticaret ve Sanayi Odasında çeşitli operasyonlarda çalıştı Eğitim ve Danışmanlık yaptı.

Vural, başta Belçika, Almanya, Romanya, Ukrayna olmak üzere bir çok ülkede bulunmuş olup, bu ülkelerde satış pazarlama faaliyetleri gerçekleştirdi, marka yönetimi çalışmaları yaptı ve bayi ağları oluşturarak Türkiye'nin İhracat potansiyelinin gelişmesinde Önemli roller üstlendi.

Ondört yıllık profesyonel hayatından edinmiş olduğu bilgi ve tecrübelerini İş Dünyasının gelişimi için Danışmanlık ve Eğitimler, gençlerin Uluslararası vizyon kazanması için Üniversitelerde Seminerler veriyor. "Pazarlama 3,5 – Kartvizitini Vermeyen Adam" kitabının Yazarı. Profesyonel iş hayatına çeşitli Ulusal ve Uluslararası şirketlere, Uluslararası Pazarlama, Dış Ticaret, Satış, Pazarlama, Markalaşma, Girişimcilik konularında Eğitimler veriyor Danışmanlık yapıyor aynı zamanda yazar olarak devam ediyor.