



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Gökhan Çağatay

LinkedIn Nedir? LinkedIn ile Satış ve Pazarlama Teknikleri

15-17 Ağustos, Salı-Perşembe 2023, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

1.Gün Eğitim İçeriği:

1. LinkedIn hakkında kısa bilgilendirme
2. Temel LinkedIn Pazarlama stratejisi belirleme yolları
3. Pazarlama bakış açısı ile LinkedIn ile nasıl fırsatlar yaratılır?
 - **LinkedIn işletme sayfası yönetimi**
 - Temel düzeyde etkili içerik stratejisi belirleme
 - Her işletme için kolay içerik üretim yolları
 - Sayfa takipçi artırma yolları
 - **LinkedIn Reklam Yönetimi ve Elde edilebilecekler**
 - Reklamı sürdürülebilir iletişim aracı olarak nasıl kullanabiliriz?
 - Gerçek hayattan örneklerle etkili reklam senaryoları
 - Hedefleme imkanları ve hedef kitle ile sürekli iletişim
4. LinkedIn'in Pazarlama yönünden fırsat sunan fonksiyonlarının örneklerle anlatımı
5. Başarıya ulaşmış LinkedIn **Pazarlama** çalışmalarının örneklerle anlatımı

2.Gün Eğitim İçeriği:

1. LinkedIn hakkında kısa bilgilendirme
2. Satış ve iş geliştirme yönünden LinkedIn'in sunduğu fırsatlar
3. Satış ve İş Geliştirme bakış açısı ile LinkedIn'de nasıl fırsat yaratılır?
 - **LinkedIn'de aradığın müşteri adayını bulma**
 - LinkedIn Arama Fonksiyonu ile dünya çapında potansiyel müşteri tespiti
 - LinkedIn'de Potansiyel müşteri arama senaryoları belirleme
 - **LinkedIn'de ticari Network Geliştirme yolları**
 - Networkü doğru yapılandırma yolları
 - Network geliştirme stratejisi belirleme
 - Network'ten nasıl fırsat yaratılır?
 - Yanlış Network oluşturma zararları nelerdir ?
 - **Satış ve İş Geliştirme Yönüyle LinkedIn Kişi Profilleri**
 - Kişi profillerini yapılandırma ve profesyonel hale getirme yolları
 - Kişi profillerini nasıl bir bilgi kaynağına dönüştürebiliriz ?
 - **LinkedIn ile mesajlaşma ve fırsat yaratma**
 - LinkedIn ile mesajla iletişim kurarken nasıl davranmalıyız ?

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibeprak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- Temel mesajlaşma stratejileri belirleme yolları
- Mesaj akışı belirleme ve süreç içerisinde etkili kullanma
- Geri dönüşleri artıracak mesajlaşma nasıl gerçekleştirilir ?
- Inmail nedir ve hangi hallerde kullanılabilir ?
- **Başarıya ulaşmış LinkedIn satış ve iş geliştirme stratejilerinin örneklerle anlatımı**

Eğitmen Özgeçmişi – Gökhan Çağatay:

Gökhan Çağatay Başkent Üniversitesi Bilgi Yönetimi bölümünden mezun olmuştur. Yönetim Bilişim sistemleri bölümünden yan dal yapmıştır.

Çalışma Hayatı:

Solutionz B2B Marketing

Kurucu

Ocak 2016- Halen

Alakazam Visual Communication

Yönetici Ortak

Kasım 2013 - Ocak 2016 (2 yıl 3 ay)

ENA Limited

Proje Ortağı

Ekim 2012 - Kasım 2013 (1 yıl 2 ay)

Peak Games

İş Geliştirme Müdürü

Mart 2012-Ekim 2021

VOGapps

Kurucu Ortak - İş Geliştirme ve Strateji

Ocak 2012 - Nisan 2012 (4 ay)

- İş Geliştirme

- Çekirdek ve Pazar stratejisinin Oluşturulması ve Uygulanması

- Yatırımcı ilişkileri.

ETB Elektronik Teknolojisi ve Bilişim

Ürün ve iş geliştirme Müdürü

Haziran 2011 - Ocak 2012 (8 ay)

Integrated Information Systems(EES)

Hesap Yöneticisi

Ağustos 2009 - Kasım 2010 (1 yıl 4 ay)

Hastane Bilgilerinin Satış ve Müşteri Yönetimi

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibeprak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

