

Ettevõtjate turundus koolitus 11. jaanuar 2016 kell 14.00-16.00 Olustvere mõisas

Koolituse ja koolitajate tutvustus:

Kadi Elmeste ja Aet Kull on olnud turundusega seotud aastaid, seda õppides, õpetades ja igapäevaselt praktiseerides. Täna sel päeval kulub Kadil põhiline aeg tegutsemiseks oma ettevõttes Turismiturundus OÜ, turundades ja koolitades nii turismiettevõtteid kui ka teisi tublisid tegijaid. Aet hoolitseb igapäevaselt selle eest, et Ettevõtlikõrgkooli Mainor tudengid saaksid turundusalaselt haritud ja vabal ajal renoveerib ühte mõnusat mõisaveskit Mulgimaal.

Arutleme turunduse teemadel, mida ettevõtjad peavad igapäevaselt meeles pidama, et meid ümbritsevas infomüüri silma paista. Seome senistel koolitustel saadud teadmised ja vaatame, kuidas need praktikas kajastuvad. Otsime koos uusi võimalusi läbi ühisturunduse võtme, et seeläbi turunduskulusid vähendada ja nähtavust suurendada. Ajakava koostades oleme arvestanud, et päev kujuneb vastavalt osalevate ettevõtjate vajadustele ja sellest lähtudes kajastame ettevõtjate jaoks olulisemaid teemasid põhjalikumalt.

Koolituse ajakava:

9.30 – 11.00 Mida me võidame turundusest ja ühisturundusest?

Positsioneerimine ja ümberpositsioneerimine.

11.15 – 11.30 Kohvipaus

11.30 – 12.45 Unikaalne müügiargument praktikas.

Klienditeekond ehk teeninduse täiuslikkuse teekond. Ettevõtte kvaliteedi analüüsimine ja arendusvõimaluste leidmine.

12.45 – 13.30 Lõuna

13.30 – 15.00 Kuidas mõjutada potentsiaalsete klientide ostuotsust. Turunduskommunikatsiooni meetmed - isiklik müük, otseturundus, müügiedendus, reklaam.

15.00 – 15.15 Kohvipaus

15.15 – 16.30 Kuidas mõjutada potentsiaalsete klientide ostuotsust? Turunduskommunikatsiooni meetmed - suhtekorraldus, sündmusturundus, internetiturundus, mobiiliturundus. Turunduse eesmärgid. Kuidas mõõta turunduse tulemuslikkust?