

“Satış meslek değildir, ikna ve iletişim sanatıdır”



EGE Üniversitesi (EÜ) Genç Girişimciler Topluluğu ile Bemarkariyer Okulu işbirliğinde gerçekleştirilen seminere NLP yönetiminin satış ve pazarlama üzerindeki etkisi tartışıldı.

Ege Üniversitesi Spor, Kültür, Sağlık Daire Başkanlığına bağlı olarak faaliyet gösteren kariyer topluluklarından biri olan Genç Girişimciler Topluluğu çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor.

Başta girişimcilik, inovasyon, liderlik, satış pazarlama gibi alanlarda olmak üzere çeşitli etkinlikler düzenleyen topluluğun son etkinliği “NLP Yönetimi ile Satış Pazarlama Teknikleri” semineri oldu.

Bemarkariyer Okulu işbirliğiyle düzen-

lenen seminerde satış pazarlama, e-ticaret, NLP alanlarında çalışmalar yapan Nejat Turunç “Dünya pazarlamanın uydusudur” diyerek pazarlamanın önemini vurguladı. İnsanın tek başına pazarlamacı olmasının mümkün olmadığını belirten Turunç, pazarlamanın dört ana basamağına değindi. Üretim, finans, lojistik taniıtım ve satış olarak adlandırılan bu dört ana basamağına hakim olan kişilerin satış pazarlama alanında başarılı olabileceğini belirtti.

Bunun yanı sıra satışın ikna ve iletişim sanatı olduğunu söyleyen Turunç, satışın bir meslek olarak adlandırılmasının yanlış olacağını belirtti.

(Ege Ajans)