

**innab**  
Business School

**2024**

# **TİCARİ MARKETİNG**

*Təlim  
Proqramı*



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



# BİZ KİMİK?

"innab" 02.06.2015-ci ildə Azərbaycanda peşəkar inkişaf platforması olaraq yaradılmışdır. Hazırda "innab" brendi altında "innab Business School" komandası və 7 alt brend fəaliyyət göstərir.

"innab Business School" komandası "Data Analitika", "Maliyyə", "Mühasibat uçotu", "İnsan Resursları", "Satış & Marketing", "Menecment" və digər sahələr üzrə ana dilimizdə video dərslər hazırlayır, məqalələr yazır və təlimlər təşkil edir. Biz işimizi sadəcə peşəkar təlim verməklə məhdudlaşdırmır, müdavimlərin karyera yolunu izləyir və dəstək oluruq.

"innab" olaraq hər zaman xidmətlərimizlə fərqlilik yaratmaqla lider təhsil və karyera şirkəti olaraq irəliləməyə davam edirik. Belə ki, müştəri segmentasiyasına uyğun keyfiyyətli xidmət göstərilməsi məqsədi ilə **"inData"**, **"inFinance"**, **"inHRM"**, **"inMarketing"**, **"inOffice"**, **"inBusiness"** və **"inCareer"** alt brendləri yaradılmış və hal-hazırda inkişaf etdirilməkdədir.





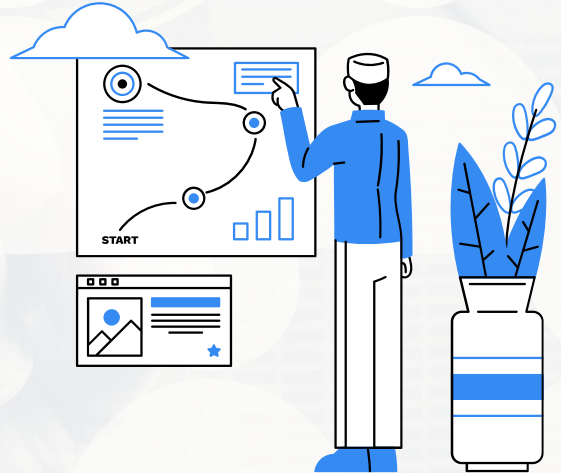


# VIZYON VƏ MISSİYAMIZ



Şirkətimizin vizyonu hər zaman xidmətləri ilə fərqlilik yaradan lider təhsil və karyera şirkəti olmaqdır.

Missiyamız isə hər kəsə fərqli, individual və peşəkar inkişafa yönəlik keyfiyyətli xidmətlər təklif edən peşəkar inkişaf platforması olmaqdır.





## Niyə innab?

"Innab Business School" olaraq 9 illik fəaliyyət nəticələrimiz:



15 000+ məzuna xidmət

400+ korporativ əməkdaşlıq



Microsoft-un bir çox məhsulları üzrə  
Rəsmi Test Mərkəzi

6 dövlət qurumu ilə əməkdaşlıq



## Rəqəmsal uğurlarımız



70+ təhsil şirkəti arasında stabil artan müştəri cəlb edilməsi



300+ öyrədici məqalə



1000+ video kontent



6 000 000+ videolara baxış sayı



95%+ məmnuniyyət göstəricisi



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



**innab**  
Business School

# KORPORATİV ƏMƏKDAŞLIQLARIMIZ



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nerimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A





# TƏLİMİN MƏQSƏDİ

Təlim iştirakçılara məhsul üzərindən marketing fəaliyyətlərini həyata keçirmək və satış artırmaq üçün praktiki biliklər təqdim etməyi hədəfləyir. Təlimdə iştirakçılar, ticari marketing prinsipləri, kampaniya mexanizmləri, trafik cədvəlləri, bazar və qiymət araşdırmaları, satış kanalları idarəçiliyi, DPSM standartları və merçendayzing, planogram hazırlığı və lansman layihələrinin təqdimatı üzrə təcrübə qazanacaqlar. Bu biliklər vasitəsilə daha effektiv kampaniyalar hazırlamağı və nəticələri optimallaşdırmağı öyrənəcəklər.



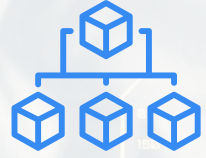


# TƏLİMİN GEDİŞATI





# TƏLİM MODULLARI



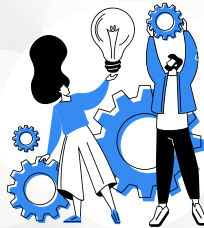
**Ticari Marketingin  
Əsasları və Kampaniya  
Mexanizmləri**



**Trafik və Araşdırma**



**Satış Kanalları və  
Analizlər**



**DPSM Standartları və  
Merçendayzing**



**Planogramlar və  
Lansman Layihələri**



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A





# TƏDRİS PLANI

1

## TİCARİ MARKETİNQİN ƏSASLARI VƏ KAMPANIYA MEXANİZMLƏRİ

- 1.1 Ticari marketing nədir?
- 1.2 Ticari marketingin funksiyaları
- 1.3 Satış standartlarının hazırlanması
- 1.4 Kampaniya mexanizminin hazırlanması



2

## TRAFİK VƏ ARAŞDIRMA

- 2.1 Trafik cədvəlinin hazırlanması
- 2.2 Bazar araşdırmasının aparılması
- 2.3 Qiymət araşdırmasının aparılması





# TƏDRİS PLANI

**3**

## SATIŞ KANALLARI VƏ ANALİZLƏR

- 3.1 Satış kanalları üzrə kateqoriyaların idarə edilməsi
- 3.2 ABC analizi



**4**

## DPSM STANDARTLARI VƏ MERÇENDAYZİNG

- 4.1 DPSM standartları haqqında
- 4.2 Merçendayzing



**5**

## PLANOGRAMLAR VƏ LANSMAN LAYİHƏLƏRİ

- 5.1 Planogramın hazırlanması və analitikası
- 5.2 Lansman layihələrinin hazırlanması və təqdimatı
- 5.3 Satışın həvəsləndirilməsi
- 5.4 Workshop





# innab

## Business School

**TİCARİ  
MARKETİNG**



**2024**



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nerimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A