

Satış ve Pazarlamada Üretken Yapay Zeka Eğitimi

Katılımcıların teorik bilgiden ziyade hızlıca uygulamaya geçebilecekleri bir akış üzerine kurgulanmış 5 modüllük uygulama programı.

TOPLAM SÜRE	FORMAT	BAŞLANGIÇ	BİTİŞ	MODÜL SAYISI
5 Saat	50' Ders + 10' Ara	13.00	17.00	5 Modül

GEREKÇE

Neden bu eğitim?

Fethiye'deki işletmeler — otel, pansiyon, gayrimenkul ofisi veya tarım işletmesi fark etmeksizin — her gün aynı operasyonel yüke katlanıyor: rezervasyon yanıtları, fiyat takibi, sosyal medya içerikleri, müşteri mailleri. Bu işlerin büyük çoğunluğu artık yapay zeka araçlarıyla dakikalar içinde halledilebiliyor.

ChatGPT duyuldu, denendi, bırakıldı. Çünkü araç öğretildi, kullanım tarzı öğretilmedi. Doğru prompt yazmayı bilmeyen biri için yapay zeka, boş bir ekrandan ibarettir.

PROGRAM AKIŞI

Eğitim çizelgesi

SAAT	MODÜL	İÇERİK
13.00 - 13.40	MODÜL 1	Üretken Yapay Zeka Temelleri & Prompt Mühendisliği
13.50 - 14.30	MODÜL 2	Pazarlamada İçerik ve Strateji Üretimi
14.40 - 15.20	MODÜL 3	Satış Operasyonları ve Müşteri İlişkileri (CRM)

15:30 – 16:20

MODÜL 4

Veri Analizi ve Rakip Takibi

16:30 – 17:20

MODÜL 5

İş Akışı Otomasyonu ve Gelecek Vizyonu

KATILIMCI PROFİLİ

Kimler için?

**Turizm**

Otel yöneticileri, rezervasyon ve satış ekipleri, pansiyon sahipleri

**Emlak**

Danışmanlar, ofis sahipleri, pazarlama koordinatörleri

**Tarım & Gıda**

İhracatçılar, toptancılar, marka geliştiren üreticiler

**Hizmet Sektörü**

Muhasebe, hukuk, danışmanlık gibi profesyonel hizmet işletmeleri

Ön koşul yok. Temel bilgisayar kullanımı yeterlidir. Yazılım veya kodlama bilgisi gerekmez. Katılımcıların dizüstü bilgisayarlarıyla ve ücretsiz bir yapay zeka hesabıyla gelmeleri yeterli — ChatGPT, Gemini veya Claude bunlardan biri olabilir.

MÜFREDAT

Modül detayları

1

Üretken Yapay Zekanın Temelleri

12:30 – 13:20 · 50 dakika

Bir yapay zeka modelinin nasıl düşündüğünü anlamayan biri, prompt yazarken tahmin oyunu oynar. Bu modül araçları değil mantığı öğretir — geri kalanı kendiliklerinden oturur.

- LLM modelleri nasıl çalışır?** Tahminleme mantığı ve gerçek sınırlamalar
- Etkili prompt teknikleri:** Rol atama, bağlam kurma ve adım adım yönlendirme

- **Zihniyet ve ehliyet:** Yapay zekayı bir "araç" değil, bir "asistan" olarak konumlandırmak
- **Araç haritası:** ChatGPT, Claude, Gemini — hangisi ne için? Veri gizliliğinde dikkat edilmesi gerekenler
- **Fethiye Senaryosu** Bir otel rezervasyon sorgusu için sıfırdan etkili prompt yazma

2

Pazarlamada İçerik ve Strateji Üretimi

13:30 – 14:20 · 50 dakika

Sosyal medya içeriği üretmek dijital ajans kiralamayı gerektirmez. Bu modülden sonra katılımcılar hedef kitlelerine yönelik içerikleri kendi seslerinde, dakikalar içinde üretebilir hale gelir.

- **Yaratıcı metin yazarlığı:** Sosyal medya içerikleri, blog yazıları ve reklam metinlerinin (copywriting) otomatize edilmesi
- **Görsel ve video üretimi:** Tasarım süreçlerini hızlandıran yapay zeka araçları
- **Hedef kitle ve persona oluşturma:** Yapay zeka ile ideal müşteri profillerini detaylandırma
- **Kampanya kurgulama:** 360 derece pazarlama planlarını dakikalar içinde taslaklaştırma
- **Fethiye Senaryosu** Bir butik otel için Instagram ve booking platformuna yönelik iki farklı mesaj dilini aynı anda üretme

3

Satış Operasyonları ve Müşteri İlişkileri (CRM)

14:30 – 15:20 · 50 dakika

Satış yazışmaları çoğu işletmede hâlâ bireysel çabaya dayanıyor. Yapay zeka bu süreci sistematik, tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir hale getirir — satışçının enerjisini kaybettiren kısmı otomatize eder.

- **Lead yakalama:** Sosyal mecralardan ve webden otomatik aday müşteri listesi oluşturma
- **Satış yazışmaları:** Kişiselleştirilmiş soğuk e-postalar (Cold Outreach) ve LinkedIn mesaj stratejileri
- **İtiraz karşılama ve kapanış:** Müşteriden gelen zor sorulara yapay zeka desteğiyle ikna edici yanıtlar hazırlama
- **Toplantı asistanlığı:** Satış görüşmelerini özetleme ve aksiyon maddelerini çıkarma
- **Fethiye Senaryosu** Emlak danışmanı için yabancı alıcıya yönelik İngilizce ilan metni + otel satış ekibi için kurumsal grup talep şablonu

4

Veri Analizi ve Rakip Takibi

15:30 – 16:20 · 50 dakika

Piyasayı takip etmek artık araştırma şirketi gerektirmiyor. Bu modülde katılımcılar rakip analizi, müşteri yorum değerlendirmesi ve basit satış projeksiyonu için yapay zekayı nasıl kullanacaklarını öğrenir.

- **Pazar analizi:** Sektörel trendlerin yapay zeka ile taranması ve yorumlanması
- **Rakip inceleme:** Rakiplerin stratejilerini ve zayıf noktalarını analiz eden modeller kurma
- **Müşteri geri bildirim analizi:** Anketlerin ve yorumların duygu analizi (sentiment analysis) yöntemiyle anlamlandırılması
- **Satış tahminleme:** Geçmiş verilerden yola çıkarak gelecek dönem projeksiyonları hazırlama
- **Fethiye Senaryosu** Booking.com yorumlarından 3 dakikada otel güçlü/zayıf yön raporu

5

İş Akışı Otomasyonu ve Gelecek Vizyonu

16:30 – 17:20 · 50 dakika

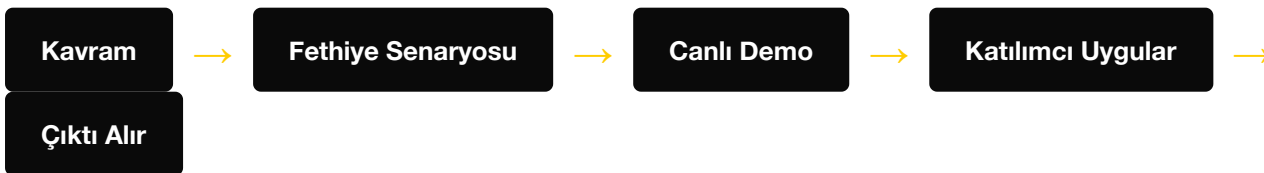
Yapay zeka tek başına ne kadar güçlü olsa da asıl değeri iş akışlarına entegre edildiğinde ortaya çıkar. Bu modül "yapay zeka asistanı" olmaktan "yapay zeka yöneticisi" olmaya geçişin yol haritasını verir.

- **Niyet – Odak – Hareket:** Üretkenlik felsefesini yapay zeka araçlarıyla entegre etme
- **Otonom sistemler:** Formlardan, e-postalardan veya Excel dosyalarından veri çekip işleyen mini "agent" sistemleri
- **Etik ve telif hakları:** Yapay zeka çıktılarının hukuki ve ticari boyutu
- **Kapanış ve Q&A:** Eğitim boyunca öğrenilenlerin iş süreçlerine nasıl uygulanacağına dair kişisel yol haritası

METODOLOJİ

Nasıl işliyor?

Bu eğitim, slayt sunumu değil **çalışan demo ve katılımcı pratiği** üzerine kuruludur. Her modül şu döngüde ilerler:



Katılımcılar eğitim süresince dizüstü bilgisayarlarıyla aktif olarak çalışır. Her modülün sonunda o modüle ait hazır bir şablon veya prompt seti ellerinde olur. Atölye çalışmalarında senaryolar katılımcı talebine göre değişiklik yapılabilir.

Hakan Akben



Hakan Akben

STRATEJİST · EĞİTMEN · KEYNOTE KONUŞMACISI

Teknoloji, pazarlama, eğitim ve dijital dönüşüm alanlarında **20 yılı aşkın deneyime** sahip bir stratejist, eğitmen ve keynote konuşmacısıdır.

Adobe ve Samsung gibi global teknoloji şirketlerinde edindiği kurumsal deneyimi; İstanbul Teknik Üniversitesi (SEM)'deki eğitmenlik geçmişi, kurumsal danışmanlık ve eğitmenlik, içerik üretimi ve sistem tasarımı yaklaşımıyla birleştirir.

Bugün kurumlara ve profesyonellere üretken yapay zekayı yalnızca bir araç seti olarak değil; iş yapma, öğrenme, üretme ve karar alma biçimlerini yeniden tasarlayan çalışma sistemleri kurmalarına rehberlik eder.

Adobe

Samsung

İTÜ SEM

Nexora Digital

Hakan Akben

www.hakanakben.com

hakanakben@gmail.com

0534 717 2658

yapayzekaegitimleri.com