Microsoft 365 Copilot for Sales and Marketing Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Microsoft 365 Copilot for Sales and Marketing, satış ve pazarlama profesyonellerine yönelik uygulamalı bir eğitimdir.
Katılımcılar, **Microsoft 365 Copilot'un** dönüştürücü gücünü keşfederken;

- müşteri segmentasyonu,
- kampanya planlama,
- görsel içerik oluşturma
  ve
- performans optimizasyonu
  gibi gerçek senaryolar üzerinden öğrenim sağlarlar.

Eğitim, Copilot'un pazarlama döngüsündeki her aşamaya nasıl entegre edilebileceğini gösterirken;**etik kullanım**, **insan-öncelikli yaklaşım** ve **geleceğe hazır yapay zekâ stratejileri** üzerine de odaklanır.

Önkoşullar

Katılımcıların aşağıdaki bilgi düzeyine sahip olması önerilir:

- **Copilot'a erişim** ve basit **prompt** yazımı konusunda temel bilgi,
- **Microsoft 365 araçları (Word, Excel, PowerPoint)** hakkında temel bilgi,
- Herhangi bir teknik veya yapay zekâ uzmanlığı **gerekmez**.

Kimler Katılmalı

Bu eğitim şunlar için uygundur:

- **Satış ve pazarlama profesyonelleri**
- **Yöneticiler ve ekip liderleri**
- **Dijital pazarlama uzmanları**
- **AI teknolojilerini pazarlama stratejilerine entegre etmek isteyen profesyoneller**

Microsoft 365 Copilot for Sales and Marketing Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Neler Öğreneceksiniz

Bu eğitimi tamamlayan katılımcılar:

- **Microsoft 365 Copilot'un pazarlamadaki stratejik potansiyelini** değerlendirebilir,
- Copilot'un **Office araçlarıyla entegrasyonunu** anlayarak verimlilik artışı sağlar,
- Geleneksel pazarlama araçlarıyla **AI destekli çözümleri karşılaştırabilir**,
- **Pazar analizi, strateji geliştirme ve kampanya yürütme** süreçlerinde Copilot'tan yararlanabilir,
- **Otomatik içerik üretimi ve analiz süreçlerini** tasarlayabilir,
- **ROI, müşteri yolculuğu ve segmentasyon** analizleri için Copilot'u etkin biçimde kullanabilir,
- **Etik, telif ve veri güvenliği** konularında bilinçli yaklaşım geliştirebilir,
- **Geleceğin AI trendlerine (Copilot Agents, Hyper-personalization)** hazırlık yapabilir.

Eğitim İçeriği

Karşılama

- Eğitmen tanıtımı, öğrenme hedefleri, kurs akışı

Bağlam & Öğrenme İhtiyaç Analizi

- "Human First, Human Last" ilkesi
- Katılımcıların mevcut Copilot kullanımı

Use Case 1 – Tüketici Segmentasyonu (Excel)

- Excel'de Copilot kullanarak müşteri segmentasyonu
- Basit prompt'tan ileri düzey sorgulara geçiş

Use Case 2 – Kampanya Planlama (Word, PPT, Excel)

- Copilot ile kampanya fikirleri oluşturma
- Word → Sunum (PowerPoint) → Satış tahmini (Excel) entegrasyonu

Use Case 3 – Görsel Oluşturma (Copilot Chat)

- Ürün lansmanı görselleri oluşturma
- Prompt geliştirme ve telif farkındalığı

Etik & Telif Üzerine Düşünme

- AI görsel üretiminde etik risklerin analizi

Use Case 4 – Aktivite Optimizasyonu (Excel & PPT)

- Gerçek zamanlı optimizasyon

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

- Copilot'un önerilerini kullanarak yönetici özeti hazırlama

AI Geleceğine Hazırlık

- Generative AI adaptasyon aşamaları
- Kurumların konum analizi

Copilot for My Role

- Kişisel eylem planı: Copilot'u iş süreçlerine nasıl entegre edeceğim?

Uygulamalı Öğrenme (Hands-On Learning)

Eğitim boyunca katılımcılar:

- **Gerçek kampanya senaryoları** üzerinden Copilot kullanır,
- **Peer feedback** yöntemiyle içeriklerini değerlendirir,
- **Etik AI uygulamaları** üzerine tartışmalara katılır.

Sınav ve Değerlendirme (Exams and Assessments)

Bu eğitimde resmi sınav bulunmamaktadır.
Katılımcılar, uygulamalı egzersizlerle **Copilot kullanım becerilerini** pratik olarak geliştirir.