

AÇIKLAMA

Bu eğitim boyunca; müşteri ihtiyacını tespit edip, bu ihtiyacı karşılayacak ürünü sunmak, satılacak ürünün artıları ile başlayan ve müşterinin bağlılığına kadar olan süreç aktarılacaktır. Katılımcıların, kuruluşlarında uyguladıkları satış becerilerini kazanması ve etkili satış teknikleri hakkında bilgi sahibi olması sağlanmaktadır.



AMAÇ

Bu eğitim ile birlikte, öncelikle kendinizi davranışsal açıdan daha detaylı olarak tanımanız amaçlanmıştır. İletişim tarzınızla ilgili bilgi sahibi olmanız, iletişimdeki güçlü ve limitli yönlerinizin farkındalığı sağlanacaktır.

Etkili satış teknikleri eğitiminin amacı, öncelikle kendinizi daha doğru, detaylı ve objektif olarak tanımanızı sağlamak ve bu gücü satışta müşteri lehine kullanarak süreci başarıyla uygulayacağınız konusunda size yardımcı olmaktır. Ayrıca karşınızdaki olası müşteri profilini tahmin etme gücünüzü artırarak sunumunuzu ona göre şekillendirmeyi sağlamaktır.

Sizde yaratmayı düşündüğümüz farkındalık sayesinde satışta ekstra motivasyona sahip olmanız sağlanacaktır. Edineceğiniz bilgilerle müşterinin olası profilini anlama ihtimalinizi yükseltmek amacımızdır.

Satışın aslında bir iş değil, bir oyun olduğunu ve oyunun kurallarını sizin de belirleyebileceğinizi görmemiz sağlanacaktır.



İÇERİK

- Kişisel farkındalık
- Profil analizi
- Satıcının misyonu (bireysel/kurumsal)
- Satıcının Temel becerileri (proaktif / pozitif empati sağlamak)
- Satıyoruz ve alıyorlar (mı?)
- Özgüven-motivasyon kavramları
- Kişisel satış profil değerlendirmesi (test)
- Satış odaklı-müşteri odaklı- davranış odaklı- süreç dışı kararlar
- Satıcının bireysel ve kurumun swot analizi
- Özgüven bileşenleri
- Satış nedir? Kavram gelişimi ve işletme satışın ve satış sonrası hizmetlerin yeri
- Satış destek unsurları
- Benimseme süreçleri ve tarzları
- Müşteri değer yaratma 4p ve 4c sistemleri
- Gerilla satışı (müşterilerin aklı ile oynamak)
- Rekabet
- Satış süreci geliştirme ve çevre analizi
- İtirazlarla baş etme
- Satış kapama

YÖNTEM

Katılımcılar sayısına göre eğitimin başında 2 veya daha fazla takıma ayrılmaktadır. Teorik bilginin aktarımına paralel olarak eğitim boyunca sürekli olarak uygulamalarla konular pekiştirilmektedir. Eğitim sırasında oluşturulan takımların uygulamalardaki başarıları eğitmen tarafından puanlanarak; rekabet içinde dinamik bir öğrenme atmosferi yaratılmaktadır. Eğitim başında ve sonunda gerçekleştirilen çoktan seçmeli sınavlar yardımı ile bilgi seviyelerindeki artış ölçülmektedir. Sonuç olarak katılımcıların eğitim sırasındaki performansları ile sınav sonucunda elde ettikleri başarı seviyesi dikkate alınarak, toplam başarı puanı oluşturulmaktadır.

KATILIMCI PROFİLİ

Satış ve Pazarlama bölümünde çalışan beyaz yaka.



 GEREKLİ ÖN BİLGİLER

Gerekli ön bilgi yoktur.

 SÜRE

2 Gün

