



## Profesyonel Satış Teknikleri

### Eğitimin Amacı ve Hedefi ...

Satış, insanları anlama, müşterilerin zihnini okuma ve dinleme sanatıdır. Alıcının bakış açısını bilgi, mantık ve güven vererek, bağlantı kurarak, doğru sorular sorma yöntemiyle, değiştirebilme yeteneğidir.

Bu programın amacı, satış profesyonellerini maksimum verim elde edebilmeleri için yukarıda belirtilen bilgi ve becerilerle donatmaktır.

### Eğitim İçeriği ...

- Dünyada Satış Konusunda En Son Gelişmeler
- Uzman Bir Satıcının Gözüyle Satış
- Yeni Dönemde Satıcı Ve Satış Nasıl Olacak
- Kişisel Satışta Kendini Konuşturma Sanatı
- "Satışı Sonlandıramayan Biri Başarılı Satışçı Değildir."
- Satışın Kodlarını Çözüyoruz !!
- Rakiplerin Önüne Geçmenin Yolları
- Müşteri İle Görüşmede Sipariş Aşamasına Kısa Sürede Gelebilmek.

### Kimler Katılmalı ...

- ❖ Müşteri Odaklı Pazarlama ve Satış stratejileri geliştirmek isteyen çalışan ve bu alanda çalışmak isteyenler,
- ❖ Orta ve üst düzey yöneticiler,
- ❖ Müşteri İlişkilerinde İş Süreçlerinden Sorumlu olan diğer yönetici ve sorumlular,

### Eğitim Süresi, Yeri ...

- ❖ Eğitim süresi 1 gün,
- ❖ Eğitim ücreti için firmamızı arayıp bilgi alabilirsiniz.



### Referanslarımız...

