



Satış Becerileri ve Motivasyon

Eğitimin Amacı ve Hedefi ...

Satıcının başarılı sonuçlar elde edebilmesi için enerjisini düşüren, çözüm yerine soruna odaklanmasını sağlayan ve beraberinde performansını düşüren yanlış inanış ve ön yargılardan kendisini kurtarması ve bir desteğe ihtiyaç duymadan kendini sürekli motive edebilmesi gerekir.

Bunu başardığında, satış performansının, motivasyonunun ve beraberinde gelirinin arttığına kendisi bile şaşıracaktır.

Eğitim İçeriği ...

- Satışta başarının ikinci ayağı motivasyon
- Satışta Önemli Olan Müşteriyi Harekete Geçirmek Ama Nasıl?
- Satış Yapabilmek İçin Yeni Gücün Adı Nedir?
- Dünyanın en iyi satıcılarının motivasyon sırrı.
- Satışın Duayenlerinden Satışı Kolaylaştıran Tüyolar.
- Satış Matematiktir.
- A' dan Z' ye ETKİN SATIŞ OPERASYON YÖNETİMİ
 - o Zor Pazarlarda Daha Çok, Daha Hızlı, Daha Kolay Satış Yapmanın ve
 - o Başarılı Olmanın Sırları

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,



Referanslarımız...



Eğitim Süresi, Yeri ...

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