



Satışın Psikolojisi

Eğitimin Amacı ve Hedefi ...

2017'ile birlikte yeni nesil satış dönemine giriyoruz. Satışta başarı kazanmak artık tüm satış sürecinin akıllıca yönetimine bağlıdır.

Eğitim, satışta başarılı olmak için gerekli olan satıcı - alıcı davranış ve psikolojisini katılımcılara aktararak bu muhtemel davranış çeşitlerine göre strateji geliştirme yöntemlerini öğretmeyi hedeflemektedir.

Eğitim İçeriği ...

- Satış ve psikolojisi ve ikna yöntemleri
- Satış / Satıcı?
- Satışın gerçek anlamı ve zorluğu
- Satıcının gerçek görevi ve sorumluluğu
- Satışta zafer - ama nasıl?
- Müşterinin karşısına çıkmaya hazır olmak
- Zihinsel hazırlık
- "Zaferleri Vazgeçmeyenler Kazanır"
- Kendini tanımak ve geliştirmek
- Korkularını tanımak ve yok etmek
- Cesaret, hırs, uyum ve empati
- Satış Planı - Fiziksel hazırlık
- Durum analizi (SWOT)
- Müşteri ve ihtiyaç analizi
- Strateji
- Ürün/hizmet
- Özellik-fayda-kullanım

Kimler Katılmalı ...

- ❖ Satışın psikolojini anlamak, yönetmek ve geliştirmek isteyen çalışanlar 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...

