



İleri Satış Stratejileri Geliştirme

Eğitimin Amacı ve Hedefi ...

Satışta başarı kazanmak artık tüm satış sürecinin akıllıca yönetimine bağlıdır. Katılımcıların tüm satış sürecini iyi yönetmesini sağlamak, İletişim becerileri kazanma, motivasyonlarını arttırma, İkna bilimi, satış bilimi, rasyonel veriler ışığında müşteri bulma, müşteriye yönlendirme, yönetme, satışı kapatma, gelen mazeretleri karşılayarak, Profesyonel satış teknikleri ve stratejileri ile süreci satışa çevirmeleri konularında, bilgilerini arttırmak ve eğitim esnasında birebir canlandırmalar ile kafalarındaki sorulara çözüm sunmaktır.

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

Eğitim İçeriği ...

KİŞİSEL SATIŞIN PSİKOLOJİSİ VE YÖNETİMİ

- Dünyada satış konusunda son gelişmeler.
- Birey merkezli satış yönetiminin 5 unsuru
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Satışın tüm süreç yönetimi
- Müşteriyi memnun etmenin 6 yolu.

SATIŞIN BİLİMİ-VERİLER VE FORMÜLLERİ

- Satış Matematiktir.
- Satış stratejisinin 5 Adımı
- 45 Saniyede kendini pazarlama tekniği
- Satışta 5N1K Modeli
- Ortalama müşterinin işletmeden vazgeçme oranları

FİYAT VE DEĞER SATIŞI

- Satışın aşamalarının incelenmesi,
- Fiyat sorununu aşma becerisi
- Tüm satın alma kararının ekonomik değer tablosu nedir?

ETKİLİ İLETİŞİM BECERİSİ

- Satışın kalbi iletişim ve dilin kullanımı
- Çağrı öncesi hazırlık, zaman kontrolü, ajanda kullanımı
- Etkili dinleme nasıl yapılır? Ne zaman hangi tip sorular sorulmalı.

ve uygulamalı vaka çalışmaları

Kimler Katılmalı ...

- ❖ 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.



Yönetim Sistemleri Danışmanlık,
Eğitim ve Belgelendirme

Aydınlı Mah. Dumankaya Manzara
Konakları 3A Blok No:2
Tuzla - İstanbul

Tel: +90 216 393 4546
GSM: +90 535 232 5408
Web: www.avelgroup.com
e-mail: info@avelgroup.com

Referanslarımız...

