



Masadan Sahaya Satış Yönetimi ve İkna

Amaç:

Bu eğitim katılımcıların satış sürecini iyi yönetmesini sağlamayı, iletişim becerilerini güçlendirmeyi ve motivasyonlarını arttırmayı amaçlamaktadır. Bunların yanında ikna bilimi, satış bilimi ve rasyonel veriler ışığında müşteri bulma, müşteriye yönlendirme, yönetme, satışı kapatma, gelen mazeretleri karşılayarak profesyonel satış teknikleri ve stratejileri ile süreci satışa çevirme konularında da üst düzey bilgi ve tecrübe aktarımı sağlamaktadır. Eğitimin hedefi, tüm bu bilgileri vaka analizleri ve birebir canlandırmalarla kalıcı hale getirmektir.

İçerik:

Kişisel Satışın Psikolojisi ve Yönetimi

- Eğitimin amacı ve kısa tanışma
- Ne öğrenmek istersiniz ve ne öğrenip gideceksiniz?
- Dünyada satış konusunda son gelişmeler
- Birey merkezli satış yönetiminin 5 unsuru
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Satışın tüm süreç yönetimi
- Müşteriyi memnun etmenin 6 yolu

Satışta Müşteriyi İkna Etme Sanatı

- İkna mühendisliğinin temel ilkeleri
- Müşterileri nasıl ikna ederiz?
- İkna teknikleri ile satış
- İkna'nın 3 temel unsuru
- Telefonda müşteriyi ikna etme sanatı
- İkna biliminde sedef yaklaşımı: "Bir insanı ikna edemiyorsan kafasını karıştır."

Satışın Bilimi: Veriler- Formüller

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



Masadan Sahaya Satış Yönetimi ve İkna

Müşteri İlişkileri Yönetimi

- Müşteri kimdir?
- Dünden bugüne müşteri değişimi
- Çoğu satış uzmanının bilmediği bir şey var.
- Kötü hizmetin vereceği zararlar
- "Bize kartınızı verin biz sizi ararız"ı nasıl aşarız?
- Müşterilerin bizimle iş yapmasını nasıl sağlarız?
- Satış mühendislerinin atması gereken adımlar
- Rakiplerin önüne geçmenin yolları
- Satışın kalbi iletişim ve dinleme

Fiyat ve Değer Artışı

- Satışın aşamalarının incelenmesi
- Fiyat sorununu aşma becerisi
- Değerin sunulması
- Tüm satın alma kararının ekonomik değer tablosu nedir?
- Telefonda satış ve konuşma becerileri
- Planlama ve zaman yönetimi

Vaka Çalışması

- Dinleme ve Soru Sorma Becerisi
- Hazırlanan senaryoların uygulaması ve fikir alışverişi
- Etkin zaman yönetimi çalışması
- İletişim testi
- Yaşam çemberi
- Oyunlar
- Davranışa dönüştürme
- Takım çalışması
- Work-shop
- Role Play