



The Science of Sales

Ercan
Telci

Müşterilerin Satın Alırken Karar Vermesini Etkileyen Faktörler

Günümüz bilgi çağında kurumlar, eski satış tekniklerinin -ki biz ona satış sanatı diyoruz- yerini teknolojik yöntemlerin alacağını düşünüyorlar. Ancak sanılanın aksine satış sanatı yok olmuyor, kendi içinde yeni bir olguya evriliyor: Satış Bilimi.

Bir bilim insanının zihniyetini benimseyen satış personeli, satışın bir ürün veya hizmet sunmanın ötesine geçtiğini fark edecektir. Satış bilimine göre satış, sunulan ürünle ilgili tüketici davranış modelini analiz etmeyle ve anlamayla başlar.

İçerik:

- Biz gerçekte ne satıyoruz?
- Satış psikolojisi ve motivasyonu her şeyden önemlidir
- Satış profesyonelinin enerji master planı
- Hunter-Farmer Satıcılar
- Yüksek performans gösteren satıcı sadece 3 şey düşünür
- Geleceğin müşterisine nasıl satış yapılmalı?
- Pusulayı satış yönüne çevirmek ama nasıl?
- Daha ikna edici bir satıcı olmak ister misiniz?
- Hipnoz tekniği ile satışa sihirli dokunuşlar yapmak
- Satıcılar neden satamıyor?
- Müşterilerde nasıl satın alma isteği yaratırız?
- Satışları arttırmanın gizemli şifreleri nelerdir?
- Değişen müşteri yaklaşımları ve satış köprüsü kurmak
- Satış matematiktir
- Satışta Nörobilim
- Müşterileri etkileme ve ikna etmenin 7 adımı.
- Satışın yeni kuralları ve yeni yol haritaları
- Satış hedeflerinin tutmamasının 2 sebebi ve çözümü