



Değer Bazlı Gelişmiş Satış Teknikleri

Evren
Aksoy

Değer bazlı satış, teklifinizin alıcı için değerli olmasının nedenlerini anlama sürecidir. Değer bazlı satışta, satışın kapanma olasılığını ve satın alanın ödeyebileceği fiyatı arttırırsınız. Satışın yeni neslinde artık maliyetleri değil, teklifinizin sağladığı değerleri satacaksınız.

İçerik:

Temel Satış

- Satış Nedir ve Ne değildir?
- Satış Yaşamımızda Yaptığımız Hatalar ve Faturaları
- Satıcılığa Yatkın Olan, Ya da Olmayan Yönlerimiz

Satış Teknikleri

- Satış Teknikleri Tanımlanması
- Ne sattığımızın önemi?
- Hizmet Tanımı ve Hizmet Sunumun İncelikleri

İkna Yönetimi ve Taktikleri

- İknanın Psikolojisi
- İkna Yöntemleri
- İkna Etme Aşamaları
- Satıcının İkna Görevinde Önemli Noktalar

Gerçek Satış ve Yapılması Gerekenler

- Kurumsal Satış Teknikleri
- Potansiyel Bulma ve Yağmur Yağdırma
- ŞPAPSSÖ Taktiği
- Değer Tanımı
- Fiyat yerine Değer Satışı Adımları
- PÖZİ Modeli
- Amaç-Hedef-Hakkında-Strateji-Sorular
- Planlama, Organizasyon ve Zaman Kullanımı

Yeni ve Yaratıcı Müzakere (Psikolojik Satış)

- Herkesin beyni var
- Yaratıcılık ve Duygusal Kararlarımız
- Algılar ve Çerçeveler
- Temel Fiyat Teknikleri
- Duyguları Harekete Geçirmek
- Müşteri Neden Alır
- Nasıl Satmalı

Etkili Satış Kapatma

- Satışı Kapatmak
- Kapıdan kovulma Bacadan Girme Sanatı