



İleri Satış Teknikleri

Amaç:

Satış ve pazarlama tarafında çalışan personelin satışta başarılı olabilmeleri ve rekabet düzeylerini arttırabilmeleri için satışta gereken ileri düzey donanımları edinmeleri ve bu donanımları sahada kullanabilmeleri amaçlanmaktadır.

İçerik:

- Satışçı kimdir? Satışçı mı, pazarlamacı mı?
- Profesyonel satışçı kimdir? Fark yaratan özellikler
- Satışta yaratıcı olmanın temel prensipleri
- Müşterinin değişen ihtiyaçları ve müşteri odaklı satış anlayışı,
- Müşteri nasıl satıcı istiyor?
- İdeal satış süreci / Profesyonel satış süreci
- Satışta müşteri beklentileri doğru anlamak ve ihtiyaçları doğru tespit etmek
- Doğru ihtiyaç analizi ve satışçıların uygulaması gerekenler
- Satılan ürün/hizmetin sektördeki konumu, rekabet gücü, SWOT analizi
- Satışçının gelişimi, SWOHP Analizi
- Johari penceresi: Satışçının açık, bilinmeyen, gizli ve kör yanları
- Satış sunumunda inovasyon ile öne çıkmak
- Satış sürecini etkileyen faktörler ve satış engellerini aşma
- Satışta beden dili nasıl kullanılmalı
- Zor müşteri ile baş edebilme ve itirazları karşılama
- Satış görüşmesinde kontrolü ele alma
- Satışta müşteri ile sağlıklı iletişim kurma ve iletişim matrisi
- Satışta nasıl soru sorulmalı ve müşteriye nasıl dinlemeli?
- Müşteri ile iletişimde müşterinin duygularını etkileme
- Profesyonel bir satış görüşmesi yapma ve sunum hazırlama
- Satışta zaman yönetimi ve planlama
- Satışçının motivasyonu ve stresle baş edebilme
- Özet ve eğitimin değerlendirilmesi