



Neden Satamıyoruz?

“27 Temel Neden ve Çözüm Önerisi”

Necdet
Uygurer

Amaç:

Sade soru sorabilme sanatı olan satışta, satış profesyonelleri, yöneticileri ve iş sahiplerinin en sık sordukları soru “biz neden iyi satamıyoruz” sorusudur. Bu program, yönetim ve organizasyon konularına girmeden bireysel düzeyde “neden iyi satamıyoruz” sorusuna çok net, pratik, uygulanabilir yanıtları sunmak amacıyla tasarlanmıştır.

Çalışmamız;

- Satış kadrosunun zayıflıklarını bilen, çözüm arayışı içinde olan satış yöneticileri ve iş sahipleri
- Satış kadrosunu yenilemek veya ciddi şekilde eğitmek isteyen yönetici ve iş sahipleri
- Satış kadrolarından bir türlü istedikleri verimi alamadıklarını düşünen girişimci iş sahipleri
- Kurumsal satış kadrolarının performanslarını eğitim ve koçluk hizmetleri ile iyileştirmek isteyen yönetim ve üst yönetim kadroları ve
- Sıfırdan bir satış kadrosu kurma ve baştan yanlış yapmama kararında olan iş sahipleri için tasarlanmış bulunmaktadır.

Eğitim çalışmamız, yaşanmış ve çok farklı Türkiye örneklerinin sunulacağı, kısa uygulama örnekleri verilen, tümü ile interaktif bir çalışmadır. Bir Power Point sunumu değildir.

Katılımcılarımızı gerçek satış sorunları ile gelmeye, sorular sormaya ve not almaya davet ettiğimiz bir çalışma olacaktır.

İçerik

1

- Satışı benimsememek (Satış için yanlış seçilen personel satış hattında kendiliğinden düzelmez)
- Satış yöneticisi için satışçı tarzları (temel 4 tarz)
- Satış tarzına uygun insan idaresi
- Baştan yanlış seçim yapmamak için 7 öneri
- Yanlış seçimler için çareler
- Örnekler

2

- Satışta heyecan duymamak (Heyecan bitince her şey biter)
- Bilinen nedenler ve çözüm önerileri
- Örnekler

3

- İşe konsantre olamamak (Konsantre olamazsanız satış değil çay bile yapamazsınız)
- Önemi ve sonuçları
- Bilinen nedenleri – 7 farklı neden,
- Çözüm için uygulama örneği



Neden Satamıyoruz?

“27 Temel Neden ve Çözüm Önerisi”

Necdet Uygurer

4

- Dinlememek
- Dinlememe ciddi bir psikolojik sorundur
- Dinleme alışkanlığı kazanmak için örnek uygulama
- Satışta dinleme kuralları ve kontrolü
- Önemli örnekler

5

- Müşteriyi anlamaya çalışmamak (Halden ve laftan anlamayan adam satış yapamaz)
- Anlamak demek ne demek?
- Anlamamak demek ne demek?
- Anlama araçları
- Anlama türleri (psikolojik, ticari, bireysel/kurumsal, mali, teknik ve ...)
- Örnekler

6

- Müşteriyi hafife almak, küçük görmek (Affı olmayan bir hatadır)
- Müşteri karşısında hep yapılması gerekenler
- Müşteri karşısında hiç yapılmaması gerekenler
- Yaşanmış, acı, tatlı, ekşi ve asitli örnekler

7

- Müşteriye düşmanca davranmak (Affı ve çaresi olmayan bir hatadır ancak bazen olur)
- Bilinen nedenleri
- Bireysel çözüm yolları
- Yönetici düzeyinde çözüm yolları
- Yaşanmış örnekler

8

- Not almamak (Milli bir ayıptır, satışta affı yoktur)
- Önemi konusunda örnekler
- Satışta not almanın 17 altın kuralı
- Satışın “gizli defterleri”

9

- Zamanı kötü kullanmak (Zamanı kimse yönetemez, isteyen kendini yönetir)
- Satışta zamanı iyi yönetme sırrı sayısaldır
- Sayısal örnekler (portföy idaresi, müşteri ziyareti, sunum, ikna, müşteri ilişkileri için ayrı sayısal örnekler)

10

- Takip etmemek (İş hayatında başarının sırrı olan 3 sözcük; takip, takip, takip)
- Satışta müşteri takibi
- Satışta süreç takibi
- Satışta tahsilat takibi
- Ters örnekler



Neden Satamıyoruz?

“27 Temel Neden ve Çözüm Önerisi”

Necdet
Uygurer

11

- Dış görünüş ve dış davranış (Satışta iletişim ve ilişkide başarının en az %90'ı olduğu kesindir)
- Güncel Türkiye tablosu ve olumsuz örnekler
- Baylar için tavsiyeler
- Hanımlar için tavsiyeler
- Aşılması gereken anlayışlar

12

- Satış araç gereçlerini özensiz, yanlış kullanmak ya da hiç kullanmamak (Gerçek ve şaşmaz bir profesyonellik göstergesidir)
- Satış araç gereçleri nelerdir?
- Nasıl kullanılmalı ve nasıl kullanılmamalıdır?
- Örnekler

13

- Güncel olmamak (Satışta müzelik, dinazor veya antika olmamak esastır)
- Güncel olmak ne demek?
- Ne faydası var?
- Çarpıcı ve kısmen utanç verici satış örnekleri

14

- Kendi alanında teknolojiden çok uzak ya da habersiz olmak (Satışta abartıya kaçmadan teknoloji şovu nasıl yapılır bilmek gerekir)
- Satışta hangi teknolojileri ve nasıl izlemek gerekir?
- Çok farklı örnekler

15

- Rekabeti tanımamak, bilmemek (Rekabeti tanımayan kendini tanıyamaz, karıncayı küçümseyen, karıncaya yenilmiştir)
- Rekabetle ilgili takip edilecek ve “asla atlanmayacak” 27 “ölümcül” konu
- Dünden, bugünden, içeriden, dışarıdan “ölümcül” örnekler

16

- Soru sormamak (Satış soru sormaktır)
- Satışta başarısızlık ve kayıpların yaklaşık % 70'i soru sorma ile doğrudan bağlantılıdır
- Satışta soru sormanın, amaç, alışkanlık, disiplin, nezaket ve “yaşamsallığı”
- Sorulması tavsiye edilen soru örnekleri
- Sorulmaması gereken sorular
- Çok farklı düz, ters, hafif ve ağır örnekler



Neden Satamıyoruz?

“27 Temel Neden ve Çözüm Önerisi”

Necdet Uygurer

17

- Kendine ait ikna yöntemi geliştirmemek (Satış “elin aklı” ile yapılamayacak bir iştir)
- Müşteriyi nasıl ikna edeceksiniz? 1001 Yanıtı olan bir soru
- KENDİNİZE ÖZGÜ İKNA YÖNTEMLERİ TASARLAMA
- 7 Farklı yöntem için 7 farklı örnek
- Katılımcıların kendilerine özgü ikna yöntemleri geliştirebilmeleri için 7 öneri
- Uygulama örneği – 1 katılımcı ile yapılabilecektir

18

- Garantili satış olduğunu düşünmek (Garanti satış yoktur ve olmayacaktır)
- Satışın dokusunda “nankörlük” vardır ve olacaktır
- Buz gibi örnekler, içeriden ve dışarıdan ve tarihten

19

- İstememek (İstemeyen bebeğe mama vermezler)
- İstememek ne demek ve neyi istememek?
- Affı olmayan “istememe” konuları;
- Satışı bir yaşam tarzı olarak istememek
- Müşteri onayını istememek (dikkatli yapılacak)
- Tahsilatı istememek
- Referans istememek
- Satışta “diğer” ve “hassas” istememe konuları
- Az terbiyeli ve çok az terbiyeli örnekler

20

- Eski müşterileri aramamak (En kıymetli müşteri eski müşteridir)
- Sayısal gerçekler ve örnekler
- Sık karşılaşılan eski müşteri aramama sorunları
- “Yeni satış odaklı” eski müşteri arama örnekleri

21

- Yeni müşteri aramamak, rehavete kapılmak (Satış kariyerinizin ve yaşamınızın geleceği ve başarısı yeni müşteri bulma becerilerinizdir)
- Yeni müşteri neden önemli? Sayısal örnekler
- Yeni müşteri bulma yöntemleri – İlk 7 yöntem
- Çok ve çok farklı örnekler

22

- Kişisel gelişimi tümüyle boşlamak (Satış özünde bir kişisel gelişim serüvenidir, “az gelişmiş” satıcı hiçbir zaman meslekte kalmaz)
- Satış ve kişisel gelişim
- Nasıl ve nerelerde bağdaşır, nasıl karşılıklı destek hatta “güç çarpanı” olarak kullanılabilirler?
- Değişik örnekler
- Bir satış kişisel gelişim model önerisi



Neden Satamıyoruz?

“27 Temel Neden ve Çözüm Önerisi”

Necdet Uygurer

23

- Satışın sırrını bilmemek (Satışın sırrı tek sözcüktür)
- Para, ikna, iletişim, öz güven, fiyat vs. değildir
- Tek sözcüğün 27 alt başlığımızla ilgili olarak 27 örneği

24

- Profesyonel bir satış davranış biçimine sahip olmamak (Satma!)
- Ne demek?
- Davranış biçimine sahip olmak kolay değildir; ilk 7 adım
- Düz örnekler
- İleri örnekler
- Duyanın “alay edeceği” stratejik örnekler
- Bir küçük yorum

25

- Negatiflik, olumsuzluk rüzgarlarına sık yakalanmak, motivasyonu düşürmek (İnancınız bile sizi motivasyon kaybetmenize karşı koruyamaz)
- Motivasyon ve satışta motivasyon nedir, ne değildir? Sıra dışı tanımlar
- Satışta motivasyonu korumak için seçilmiş 3 teknik
- 3 ayrı uygulama örneği (katılımcılarla birlikte yapılacaktır)

26

- İçten içe kendi şirketi ile hesaplaşmak (Satışta bireysel başarı satış yöneticisinin çapı ya da kalibresi ile doğrudan orantılıdır)
- Satışta çocukluk hastalıkları
- Satışta gençlik hastalıkları
- Satışta olgunluk dönemi bunalımları
- Satışta bunaklık dönemi
- Doğru çözüm yaklaşımları ve örnekleri

27

- Son ve en önemli konu
- Nedir?
- Nasıl elde edilir?
- Ne işe yarar?
- Somut örnekler
- Yukarıdaki zayıflıkların sistematik bir şekilde giderilmesi için görsel kılavuz
- Toplu değerlendirme