

Satışın Temeli

Müşteriyi dinle, ihtiyacını anla ve sürdürülebilir ilişki geliştir.

Hızla değişen günümüz dünyasında satışı ve satıcının rolünü yeniden tanımlamaya ihtiyaç var. Rekabet etkisini her geçen gün arttırırken, sürdürülebilir başarılı satış performansı için ihtiyaç duyulan temel yetkinlikleri, "Satışın Temeli" programı, egzersizler ve gerçek hayat örnekleri ile kazandırıyor.

Farklı müşteri tiplerini güçlü sorular ile açmak, her biri ile uyumlanabilmek ve satın alma kararlarının altında yatan motivasyonu kavrayarak; karşılıklı kazandıran, güvene dayalı, uzun vadeli ilişkiler kurmak bir satıcıyı başarıya götüren temel adımlardır. Katılımcılar, bunların yanı sıra, satış sürecini uçtan uca kavrayıp, sürekli yüksek motivasyonla performans gösterme ve zor müşterileri yönetebilme becerilerini öğrenerek, başarılı satıcıyı diğerlerinden ayıran detaylara hakim olacaklardır.

Program Akışı

- Satışın tanımı
 - Satıcının yeni dünyada rolü
 - Dijital dünyada alıcının öncelikleri
 - Temel ihtiyacın keşfedilmesi
- Alıcının karar mekanizması
 - Satın alma psikolojisi
 - Değer Teklifi
- Satıcı Yetkinlikleri
 - Dinlemek – Soru sormak – İkna
 - Analiz etme ve Planlama
 - Sahneye çıkmak ve İç motivasyon
- Farklı Müşteri Tipleri
- Zor Müşteriler ile başa çıkmak
- Sürdürülebilir İlişkiler Kurmak
 - Güvenilir Danışman olmak
 - Müşteride derinleşmek
- Satış Süreci
 - Satış Öncesi – Anı - Sonrası
 - Sales Funnel

Programın Yapısı ve Yenilikçi Teknikler

Tüm eğitimlerimizin Zoom, MS Teams ve muadili teknolojilerin en gelişmiş özelliklerinin kullanıldığı online versiyonları mevcuttur. Bu program özgün formatında 2 günlük sınıf eğitimi veya 4'er saatlik 4 online seanstan oluşur. Yapararak öğrenmenin gücünden faydalanmayı hedefleyen program yüksek oranda (~%65) egzersizlerden oluşur.

Katılımcı Profili

Program temel seviyede ürün ve hizmet satış teknikleri ve stratejisi bilgisi ihtiyacı duyan tüm çalışan ve yönetici segmentleri için uygundur. İçeriği katılımcı grubunun deneyim seviyesine göre ayarlanmaktadır.

