

Satış Koçluğu

Bölgesindeki satış kapasitesini artıran etkin bir satış koçu olabilirsiniz

Günümüzde birçok satış yöneticisi gününü hedef dağıtmak, gerçekleşeni raporlamak ve telefonda inanmadığı sorular sormakla geçiriyor. “Bugünkü tahminini alayım”, “Bugün 105 yapar mıyız?”, “Hedefi neden yapamadık?” Yetkin bir satış koçunun satışı katma değerli bir biçimde yönetmek bundan daha fazla aracı vardır. Enthusiast’ın uygulamalı satış eğitimleri pratik beceriler kazandırıyor.

Deneyimli satış koçları dönemsel hedefleri gerçekleştirmek kadar orta vadede bölgesinin satış kapasitesini artırmak için stratejiler geliştirirler. Sürdürülebilir başarı satış ekiplerinin yetkinliklerini geliştirmekten, onlara sistematik destek sağlamaktan geçiyor: Etkin hikaye anlatımının gücünü, hedef kitle tercihinin inceliklerini, skript ile kampanya etkinliğini artırma, süpervizyon ile gerçek zamanlı gelişim gibi birçok beceriyi öğrenmek için bu eğitimde yerinizi ayırın.

Program Akışı

- Satış yetkinlikleri envanteri
- Ekibinin yetkinliklerinin değerlendirilmesi
- Ekip oluşturma
- Satış süpervizyonu
- Satış geribildirimi
- Takdir ve ödüllendirmenin incelikleri
- Yetkinlik gelişimi
- Hikaye anlatım teknikleri
- Satış skripti yazımı
- Hedef kitle analizi
- Güven ilişkisi
- Doğru hedeflendirme

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. Katılımcılar satış süpervizyonu, geribildirim verme, satış koçluğu başlıklarında rol oyunlarıyla öğrendikleri teknikleri deneme imkanı bulurlar. Ayrıca diğer başlıklar için bireysel ve grup egzersizleri sayesinde pratik beceriler kazandırılması hedeflenmektedir.

Katılımcı profili

Satış ekiplerinin yönetiminden sorumlu ilk ve orta kademem satış yöneticileri için önerilir. İçerikler ve egzersizler sektöre, katılımcı grubun satış ve liderlik deneyimine göre özelleştirilir.

