



“ SATIŞ PERFORMANSI YÖNETİMİ EĞİTİMİ”

Firma ürünlerinin satışına dokunan herkese yönelik eğitimin amacı;

- Günümüzde satışın yeni tanımı doğrultusunda satış becerilerini, ekibin uzmanlığını ve heyecanını hissettirerek satış performansını artırmak.
- Satış ekibinin Firma ayrıcalığı ve kültürü doğrultusunda ürünle, müşteriyle ve birbirleriyle olan sözel- bedensel iletişimlerini kuvvetlendirmek.
- Ekibin Müşteri Memnuniyetini en üst düzeyde tutarken ticari hedeflerin gerçekleşmesi konusunda da farkındalıklarını artırmak.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Hayat Bayramoğlu





1.Gün

- Tanışma
- Satış Oyunu
- Satışın Yeni Tanımı ve Günümüz Satışçısının Özellikleri Müşteri kimdir?
- Müşteri ne bekler?
- Satışın aşamaları – 1. Bölüm (Hazırlık, Müşteri bulma, randevu alma)
- Satışın aşamaları – 2. Bölüm (Soru sorma teknikleri, ihtiyaç analizi, doğru ürün sunumu)
- Kısa bir ödev ve günün özeti (yeni bilgi ile geçmişte yapılan tekniğin farklarını içeren)

2.Gün

- Satışın aşamaları – 3. Bölüm (İkna teknikleri, itirazları yanıtlama, satış kapatma)
- Satış performansının yönetilmesi - 1 (hedef koyma ve eylem planı)
- Satış performansının yönetilmesi -2 (hedef koyma ve eylem planı , uygulama) Müşteri geliştirme ve izleme
- Eğitim Değerlendirme ve Quiz

EĞİTMEN

16 yıl satış, perakende satış, moda mağazacılık ve danışmanlık sektöründe satış performansı yönetimi, insan kaynakları ve eğitmen tecrübesi, "bilime ve rakamlara dayandırma" mantığını, iş hayatında insan ve duygu ile birleştirerek pozitif ortamlar ve sonuçlara ulaşma becerisi.

7 yıldır deneyimini paylaşmak amacı ile perakende eğitim ve danışmanlıkla birlikte diğer sektörlerde bir çok yerel ve ulusal markaya danışmanlık ve eğitim hizmeti vermektedir. İstanbul Moda Akademisi eğitimcisidir. Turkkariyer projelerinde yer almaktadır. Pharmaceutucial Representative Dergisinde her ay Profesyonel İmaj ve Giyim yazıları yazmaktadır.

Eğitim Metodolojisi

Eğitim sonunda özel değerlendirme anketi ve eğitim süresi boyunca elde edilen gözlemler doğrultusunda diğer eğitimlere ve yönetime kaynak oluşturabilecek rapor TurkKariyer tarafından hazırlanacaktır.

Eğitim Süresi

2 gün eğitim ve 1 ay sonra pekiştirici ½ günlük workshop

Eğitim Zamanı

Bu eğitim kurumlara özgü olarak verilmektedir. Eğitim zamanı banka yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır. Bireysel katılım için lütfen bizimle irtibata geçiniz .

Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süre since yapılan sunumları ve bilgi kitapçıklarını içeren eğitim dosyaları verilmektedir.

Katılım Belgesi

Katılımcılara eğitim programı sonunda TÜRKKARİYER onaylı Katılım Belgesi verilmektedir

Eğitim Ücreti

Eğitim ücreti katılacak çalışan sayısına göre değişmektedir. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle irtibata geçiniz.

Eğitim Sonrası

Eğitim sonunda katılımcılarla birlikte oluşturulan hedef iş planı takibi ve ortalama bir ay sonra ½ günlük "NEYİ FARKLI YAPTIM" konulu workshop.

Daha Fazla Bilgi için

TEL: 212 263 02 01

FAX: 212 263 71 00

W:www.turkkariyer.com

E:egitim@turkkariyer.com