



TEMEL SATIŞ BECERİLERİ

Eğitim Sonucunda Katılımcılar Temel Satış Becerileri Eğitim Programının Getireceği:

- Temel Satış Teknik ve Taktikleri ;
- Satış Nedir ve Satışçı kimdir? ;
- Satışçı Müşteri İlişkisi
- Satışta Formüller ve Beceriler;
- Satışın Aşamalarının Ele Alınması
- Satış Anı davranışları;
- Satış Anı Davranışları "Gelişme-Sonuçlandırma"

gibi konularda ayrıntılı bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Hakan Ömer Gider





Ajanda

1.GÜN

SATIŞ NEDİR VE SATIŞÇI KİMDİR?

- Satış Nedir?
- Satışçıyı Başarıya Götüren Özellikler?
- Satışçının Değişen Görevi
- Satışçının Statüsü ve Rolü
- Satışçının Kazanma Eşiğinin 8 özelliği
- Nereelerde Eksiklerim Varmış ?

SATIŞÇI MÜŞTERİ İLİŞKİSİ

- Müşteri Kimdir
- Müşterinin Yeni İstekleri Nelerdir?
- Kötü Hizmetin Vereceği Zararlar
- Müşteriye Göre Kendi
- Satışçı Tipimizi Tanıyalım 3 önemli müşteri tipi

SATIŞTA FORMÜLLER VE BECERİLER-1

- “Önce Fikir Satılır” Ne Demektir?
- AIDA ile Yeni Müşteri Görüşmeleri
- TÖKBİE ile Sürekli Müşterilere Hizmet Vermek

SATIŞTA FORMÜLLER VE BECERİLER-2

- Dinleme ve Soru Sorma Becerisi
- Ürünün Özellikleri ile Faydasının Farkı
- İkna ile Satış

SATIŞIN AŞAMALARININ ELE ALINMASI

- Satışın Aşamalarının İncelenmesi
- Konut Satışında Yedi Aşama ve Önem Dereceleri
- Satışın Aşamalarında Ne Kadar Başarılıyız?

2.GÜN

SATIŞ ÖNCESİ HAZIRLIKLARI

- Moral Olarak Satışa Hazır Olmak
- Fiziksel Olarak Satışa Hazırlanmak
- Satış Materyallerinin Hazırlanması ve Kullanımda Püf Noktalar
- Satış Anı Davranışları
- Yaklaşım
- İhtiyaç ve Sorunların Tespiti
- Müşteriye Sunum Yapma
- Müşteri ile Mutabakat Kurabilmek

SATIŞ ANI DAVRANIŞLARI “GELİŞME-SONUÇLANDIRMA”

- Satış İtirazları
- İtirazlar ile Başa Çıkma
- Satış Kapatma
- Satış Kapatma Anı Sinyalleri nelerdir?
- Satış Kapatma Yöntemlerinin İncelenmesi

SATIŞ TEKNİKLERİ ÜZERİNE UYGULAMA

EĞİTMEN

Hakan Ömer Gider Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü “Üretim Yönetimi ve Pazarlama” Ana Bilim dalında “Yüksek Lisans” ını tamamlamıştır. Satış Yöneticisi, Satış ve Pazarlama Danışmanı, İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Görevlisi, Satış, Pazarlama Uzmanı ve Satış Eğitimi olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

Eğitim Metodolojisi

Eğitimlerimiz sunumlar eşliğinde teorik anlatımın yanında bireysel katılımı sağlamaya yönelik atölye çalışmalarını ve vaka analizlerini içermektedir.

Kimler Katılgmalı?

İşletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında çalışanlar.

Eğitim Süresi

Temel Satış Becerileri toplam 12 saatten oluşmakta ve 2 günde gerçekleştirilmektedir

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 TURKKARİYER onaylı Katılım Belgesi verilmektedir

Eğitim Ücreti

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

Daha Fazla Bilgi için

TEL: 212 263 02 01

FAX: 212 263 71 00

W:www.turkkariyer.com

E:egitim@turkkariyer.com