



MAĞAZACILIK SİSTEMİNDE SATIŞ ELEMANLARININ GÜCÜ

Seminerde günümüzün modern mağazacılık anlayışı çerçevesinde geliştirilen rekabet edebilme ve hizmette farklılık oluşturabilmek için satış elemanlarına eğitim verilmesidir. Eğitimin sonunda katılımcıların satış teknikleri ve müşteri ilişkileri konularında istenen danışman yetkinliğine ulaşmaları hedeflenmektedir.

Mağazacılık Sisteminde Satış Elemanlarının Gücü Eğitim programı sonunda katılımcılar;

- Satış ,
- Satış Çeşitleri ,
- Mağazada Satışa Sunulan Ürünler ,
- Mağazada Birden Çok Ürününün Satışı ,
- Müşteri ,
- İletişim Teknikleri .

gibi konularında bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Öğ.Gör. Aslı Öztopçu



AJANDA

Sabah Oturumu

○ SATIŞ

Satış nedir ne değildir?
Dayanıklılık özelliği
Sahiplik özelliği

○ SATIŞ ÇEŞİTLERİ

Birebir Satış
Birden çok ürün satışı
Modern satış
Mağaza ortamında satış yapma
Mağazacılıkta satış ve müşteriye özen gösterme sanatı
Mağaza ortamında doğrudan pazarlama kavramı ve teknikleri
Satışın yeni psikolojisi

○ MAĞAZADA SATIŞA SUNULAN ÜRÜNLER

Ürün bilgisi
Kolayda ürünler
Beğenmeli ürünler
Aranmayan ürünler

○ MAĞAZADA BİRDEN ÇOK ÜRÜNÜN SATIŞI

Şarküteri ürünleri
Mağaza içerisindeki yerleşim ve sunuş özellikleri
Maliyet kaybını azaltmak için alınacak tedbirler
Ürünlerin dayanıklılık süreleri
Mağaza ve çalışanların hijyenik ortam sağlaması

Öğleden Sonra

○ MÜŞTERİ

Müşteri kimdir?
Tüketici kimdir?
Tüketicinin satın alma kararları ve karar alma süreci

○ SATIŞ BECERİLERİ

Ürün bilgisi
Müşteri ihtiyacını doğru anlamak
Müşteriyi dinlemek
Müşteriyi etkileme yolları
Müşterinin kaliteye bakışı
Kendimize Müşterimizin Gözüyle Bakabilmek
Müşteri İtirazlarını Karşılama ve Çözme Teknikleri

EĞİTMEN

CRM , TKY , İletişim , Pazarlama , Yönetici Asistanlığı alanlarında uzmanlık sahibi olan, Doktorası devam eden Öğretim Görevlisi **Aslı Öztöpcü** özel sektör ve Kamu sektöründe eğitimler vermiştir.

○ İLETİŞİM TEKNİKLERİ

İşimizdeki Başarıyı Sağlayan İletişimin Önemi
İletişim ve Algılama Süreci
İyi Bir Dinleyici Olma

○ EGZERSİZLER

Her şeyi Kendi İstedığımız Gibi Görürüz
Kayıp Olan Hangisi?
Doğru Dinlemeyi Bulma Oyunu
İletişim Hataları
Bir Günü Planlıyorum

Kimler katılmalı?

Mağaza departmanlarında çalışan ve satışa destek olan çalışanlar

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

Mağazacılık Sisteminde Satış Elemanlarının Gücü eğitim programı toplam 6 saatten oluşmakta ve 1 günde gerçekleşmektedir.

Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süresi boyunca yapılan sunumları ve bilgi kitapçıklarını içeren eğitim dosyaları verilmektedir.

Eğitim Zamanı

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

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