

Herkes bir şeyler satarak yaşar.

R.L. Stevenson

SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ



Satış; müşterinin en doğru satın alma kararını vermesine yardımcı olma işidir. Satış her şeyden önce hizmettir, destek, öğretmektir, öğrenmektir, müşterinin işini geliştirmek ve büyümek için onunla birlikte çalışmaktır, çözüm geliştirmektir.

Gerçek bir satışçı; sadece satmakla ilgilenmez. Sürekli, hep ve her defasında daha da çok satmakla ilgilidir. Bunun için müşterisinin sorunlarını çözmesine, işlerini geliştirmesine bilgisi, uzmanlığı, deneyimi, ürün ve hizmetleri aracılığıyla yardımcı olur.

Gerçek bir satışçı; üstün bir iletişimci ve problem çözücüdür. Müşterileri ile zor görünen durumlarda hem uzmanlığı hem de açıklığı, samimiyeti, netliği ile güven duygusu yaratır. Kurduğu üst düzey iletişim sayesinde güçlü bağlar, sinerji ve işbirliği yaratır.

KURUMLAR NEDEN SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

Kurumların yaşayabilmesi, ayakta kalabilmesi ve büyüebilmesi için en kilit halkalardan birisi satışçıdır. Çünkü üretim, planlama, pazarlama, finans, vs. tüm fonksiyonların işleri, kurumun bir tek kaynağa olan ilişkisine bağlıdır; müşteri.

Kurumun müşterisi yoksa varlık sebebi de yok demektir. Bugünün sıkı rekabet ortamında, inişli çıkışlı ve zorlu piyasaya koşullarında müşteriyi kazanmak, memnun etmek ve verimli bir işbirliği içerisinde onunla iş yapabilmek, ekmeği aslanın ağzından almak demektir. Bu da her şeyden önce müşteri ile bir arada, yan yana, yüz yüze çalışan ve şirketi temsil eden satıcıların üstün kişisel ve ilişkisel becerilere sahip olmalarını gerektirmektedir.

Bu eğitim programı – satışçıların, satış işinden ve zorlu koşullarda, zor insanlarla iş yapmanın keyif almalarını sağlamanın, kendi zihinsel ve duygusal durumlarını ve müşterileriyle ilişkilerini ustalıkla yönetebilmelerinin önemli bir rekabet avantajı yaratabileceği fikrinden hareketle doğmuştur.

BİREYLER NEDEN SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

Bir satıcı olarak hepimiz; satmak, iş yapmak, müşterilerimizi (ve şirketimizi) memnun etmek, şirketimize para kazandırmak gibi önemli bir yükü sırtlanıyoruz.

Bu yükü, çoğu zaman zor koşullarda ve zor insanlarla yüz yüze iken taşımamız gerekiyor. Zaman zaman bizi anlamayı önemsemeyen insanları anlamaya, hatta bazen – onlara rağmen – onları kazanmaya, onlar için faydalı olabilecek fikirleri aktarmaya çalışıyoruz.

Yaptığımız işin önemini ve zorluğunu şirketimizdeki çalışma arkadaşlarımız da yeterince idrak edememiş ve yeterli desteği bize sağlayamamış olabiliyor.

Bu eğitim programı – satış işine soyunacak kadar cesur insanların, karşılaştıkları zorlukları aşacak içsel güce ve yeterliliğe, başkalarından daha kısa sürede sahip olabileceklerine ve bu güçleri sayesinde (müşteriler, çalışma arkadaşları hatta yöneticiler için) iş yapmanın tanımını da geliştireceklerine duyulan inançtan doğmuştur.

SATIŞ ve PAZARLAMA TEKNİKLERİ

EĞİTİM HEDEFLERİ:

- Katılımcıların psikolojik olarak satış sürecinin her anına hazırlanarak ve insanların neyi, niçin yaptıklarını daha iyi anlayarak satış performanslarını geliştirmelerine yardımcı olmak
- Katılımcıların, daha hızlı, daha kolay ve daha çok satış yapmalarını sağlayacak satış teknikleriyle donanmalarını sağlamak
- Katılımcıların, müşteri sadakati yaratmak konusunda yetkinlik kazanmalarını sağlamak
- Katılımcıların daha mutlu ve verimli çalışarak, potansiyellerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmak, böylece yaptıkları işten zevk almalarını ve kurumlarını daha iyi temsil etmelerini sağlamak.

EĞİTİM SÜRESİ

2 (iki) ya da 3 (üç) tam gün

EĞİTİMİN HEDEF KİTLESİ:

- Satış işine yeni başlamış veya kendini geliştirerek satış yolunda daha da ilerlemek isteyen deneyimli tüm satışçılar

EĞİTİM İÇERİKLERİ

PAZARLAMA

–	PAZARLAMA <ul style="list-style-type: none">Pazarlama Ne Değildir?Satış mı Pazarlama mı?Satış mı Hizmet mi?Pazarlama Nedir?Strateji ve PlanlamaPazar
–	PAZARLAMAMIN TEMEL KAVRAMLARI <ul style="list-style-type: none">Yaşam EğrisiDaralan PazarKilit Müşteri / Klasik Müşteri / Sistemize Edilen MüşteriRekabetSavaş Kim Kazanır?<ul style="list-style-type: none">Ürün / Müşteri / Değer OdaklılıkNeden Rakibinden Değil De Senden Satın Almalıyım?4+1 P (Ürün/Hizmet; Fiyat; Dağıtım/Konum; Tutundurma)Ürün ve Hizmette FarklılaşmaFiyatta FarklılaşmaDağıtım veya Konumda FarklılaşmaTutundurma Faaliyetlerinde Farklılaşma<ul style="list-style-type: none">İnsan ile Değer YaratmakHizmet Kalitesi<ul style="list-style-type: none">Müşteri Sadakati

SATIŞ / SATICI / MÜŞTERİ

–	SATIŞ NEDİR <ul style="list-style-type: none">Satışın Gerçek Anlamı ve Zorluğu / Satışta ÖnyargılarSatıcının Gerçek Görev ve SorumluluğuSatış / Pazarlama / HizmetSatışın Olmazsa OlmazlarıBaşarılı Satışın Anahtarları<ul style="list-style-type: none">Planlama & Hazırlık
–	MÜŞTERİNİN KARŞISINA ÇIKMAYA HAZIR OLMAK <ul style="list-style-type: none">Zihinsel Hazırlık<ul style="list-style-type: none">Kendini Tanımak ve GeliştirmekKorkularını Tanımak ve AşmakSatış Planı – Fiziksel Hazırlık
–	MÜŞTERİYİ OKUMAK <ul style="list-style-type: none">İnsanlar Neden Satın Alır ve Neden Satın Almaz?İnsanlar Ne Bekler?İnsanlar Nasıl Karar Verir?<ul style="list-style-type: none">Bu Soruların Cevaplarını Onlar Biliyorlar mı?Alışkanlıklar – Bilinçaltı FaktörlerSürecek İlişkin Resmi OkumakTepkileri Test EtmekMüşteri İletişim Üslupları<ul style="list-style-type: none">Kişisel İletişim Kurma Tarzları<ul style="list-style-type: none">Girişkenlik BoyutuTepkisel BoyutuAna Üsluplar<ul style="list-style-type: none">CanayakınAnalizciYönlendiriciDışavurumcuMüşterinin Üslubu Nasıl Okunur<ul style="list-style-type: none">Beden DiliRenk – Kıyafet Seçimleriİletişim TempusuFarklı Üsluplara Uyum Sağlama<ul style="list-style-type: none">Olası Çatışma AlanlarıFarklı Üsluplarla Kolay İletişim İçin YollarÜslupların Kızgın Hali<ul style="list-style-type: none">Üslupların Çok Kızgın HaliNe Yapmalı?Yalanları / Biçimleri OkumakDuygusal Kontrol – Muhakeme Gücü
–	MÜŞTERİ GELİŞTİRME <ul style="list-style-type: none">Müşteri Bulmak ve Randevu AlmakTelefonu Etkin Kullanmak ve Yetkiliye Ulaşabilmek

GÖSTERİ ZAMANI

–	SATIŞ GÖRÜŞMESİ <ul style="list-style-type: none">Klasik Satış Süreci<ul style="list-style-type: none">Herkes Aynı Değil Ki?Satış Stratejisi Seçimi Ve UygulamasıGörüşmeye BaşlamakGüven İlişkisi Kurmak ve Geliştirmekİlk İzlenimİhtiyacı AnlamakDoğru Sorular Sormak ve DinlemekGerİ Bildirimİhtiyaca Uygun Tepki VermekSunum Becerileri – Derdini Anlatmak<ul style="list-style-type: none">Çözüm Geliştirmekİlgi ÇekmekBüyük Resmi ÇizmekSunum EsaslarıSunuş BecerileriVücut Dili / Ses / İçerikİkna Etmekİtirazınız var mı?<ul style="list-style-type: none">Sessiz & Sözlü İtirazlarHangi İtiraz Ne Demek?Pası Gole ÇevirmekFiyata Yenik Düşmemek<ul style="list-style-type: none">Algılarla DansDoğru Çıpa Atmak"Her Kuruluşunu Hak Ediyor"Kararı KolaylaştırmakSatın Alma Kararını İstemek
–	TAKİP <ul style="list-style-type: none">Teklif Verdim, Daha Neler Yapmalıyım?<ul style="list-style-type: none">ZamanlamaTahsilatYeni İşler Yaratmak

EĞİTİMCİLERİMİZ

Biz, **Fast Forward** olarak, 2001 yılından bu yana, kişisel ve kurumsal dönüşüm alanında hizmet veren; karşılıklı işbirliği içerisinde değer yaratmaya odaklanmış, deneyim ve birikim sahibi, dinamik bir ekibiz.

eğitmen kadromuzu inceleyin

İLETİŞİM

Türkiye'de kişisel ve kurumsal dönüşüm konusunda hemen aklaya gelen bir merkez; öncü bir **eğitim ve danışmanlık firması** olmayı amaçlıyoruz. Tüm eğitim ihtiyaçlarınız ile ilgili detaylı bilgi için ekibiz.

bizimle iletişime geçin

BU EĞİTİM İÇİN REFERANSLARIMIZ

<ul style="list-style-type: none">Carl KühneAdopen PlastikL'Oreal TürkiyeArfor TaşımaEthicon TürkiyeTürk PhilipsBenar KimyaBaşak Hayat SigortaCP Standart Gıda	<ul style="list-style-type: none">Bausch & Lomb SağlıkSolmaz NakliyatSiemens Sist. Hizm.KVK TeknolojiKlipChemicalsTürk Henkel KimyaBursanet İnternetGedore Altaşİst. Ecz. Koop.	<ul style="list-style-type: none">Meges BoyaSEM Lab. Cih.Safun Pazarlamaİnterdecor DekorasyonBiomeks İlaçMustafa Nevzat İlaçKayatur OptikDanone Hayat İçecekAcarlar İnşaat	<ul style="list-style-type: none">Johnson&JohnsonEgebant ZimparaİTKİB Genel SekreterliğiÖzel Uğur OkullarıAtışkan AlçıLR Health&BeautyDoğan Elekt. Dış Tic.İsdaş İçme Suyu DağıtımWiegand İnt. Lab. Cihazları
<ul style="list-style-type: none">Küçükler HoldingSeco Kestak Kesici TakımlarOHT Kozmetik ÜrünleriOtaçı KozmetikTariş ZeytinAnadolu Elek. Paz.Carrefoursa A.Ş.Pepsi ColaÖzsoy Ahşap Ürünleriİreks Gıda	<ul style="list-style-type: none">Durak TekstilMert PorselenEffect Halkla İlişkilerBetek BoyaAudio ElektronikGüneş SigortaPalmiye İlaçChicco TekstilDoğatekSütaş	<ul style="list-style-type: none">Turunçoğlu VeterinerJokey PlastikAlke İlaçKoçtaş Yapı MarketleriSeturPierre Fabre Dermo KozmetikDeniz Emeklilik ve HayatBayer Türk KimyaBNP Paribas (TEB)MS İstanbul	<ul style="list-style-type: none">RAVAGO (Enpaş)RAVAGO (Enplast)RAVAGO (Resinex)RAVAGO (Ultra)Turkticaret.ComBoynerAbdi İbrahim İlaçÇağdaş İnşaat TurizmŞenbaş GıdaGreen Chemicals