



**TEMEL SATIŞ YÖNETİMİ
EĞİTİMİ
2 GÜN**



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Temel Satış Yönetimi Eğitimi satış ekiplerinin yönetimi, işletmelerin büyüme ve başarısında kritik bir rol oynar. Etkili bir satış ekibi yönetimi, sadece hedeflere ulaşmakla kalmaz. Aynı zamanda müşteri memnuniyetini artırır. Ayrıca, uzun vadeli müşteri ilişkilerini güçlendirir. “Satış Ekipleri Yönetimi Eğitimi”, yöneticilere ve liderlere, satış ekiplerini daha etkili bir şekilde yönetmeyi öğretir. Bununla birlikte, motive etmek ve performanslarını maksimize etmek için gerekli becerileri ve stratejileri öğretmeyi amaçlamaktadır. İki günlük bu yoğun program, modern satış yönetimi teorilerini ele alır. Bununla birlikte, liderlik becerilerini, performans yönetimini, ekip motivasyonunu ve satış stratejilerinin uygulanmasını kapsayacaktır. Katılımcılar, ekip üyeleri arasında işbirliğini teşvik etmeyi öğrenir. Bunun yanı sıra, zorlukları yönetmek ve satış hedeflerine ulaşmak için gerekli araçları ve teknikleri öğrenecekler.

Temel Satış Yönetimi Eğitimi süresince, katılımcılar satış ekiplerinin günlük ve stratejik yönetiminde karşılaşılan zorlukları çözme konusunda kapsamlı bilgi edinecekler. Ayrıca, eğitim, satış süreçlerinin analiz edilmesi, performans göstergelerinin belirlenmesi ve ekip üyelerinin gelişimi için bireysel koçluk tekniklerinin nasıl kullanılacağını da kapsayacak. Etkili bir satış ekibi yönetimi, organizasyonların pazardaki konumunu güçlendirmek ve rekabet avantajı elde etmek için hayati öneme sahiptir. Bu eğitim, katılımcılara bu hedeflere ulaşmaları için gerekli donanımı sağlayacak.



Neler Öğreneceksiniz

- Satış ekiplerinin etkili yönetimi için modern yönetim teorileri ve uygulamaları
- Liderlik becerilerinin geliştirilmesi ve ekip motivasyonu
- Performans yönetimi, hedef belirleme ve gözden geçirme süreçleri
- Ekip içi işbirliğini ve iletişimi artırma yöntemleri
- Zorluklarla ve çatışmalarla başa çıkma stratejileri
- Satış stratejilerinin etkin uygulanması ve ekip performansının artırılması
- Bireysel koçluk teknikleri ve ekip üyelerinin kişisel gelişiminin desteklenmesi

Kimler Katılmalı

- Satış yöneticileri ve ekip liderleri
- Satış ve pazarlama departmanlarında üst düzey yöneticiler
- İnsan kaynakları yöneticileri, satış ekiplerinin gelişiminden sorumlu olanlar
- İşletme sahipleri ve girişimciler, satış ekiplerinin performansını artırmak isteyenler
- Satış kariyerinde ilerlemek ve yönetici pozisyonlarına geçmek isteyen deneyimli satış profesyonelleri

Eğitim İçeriği

1. Gün:

- **Satış Yönetiminde Modern Yaklaşımlar**
 - Yönetim ve liderlik teorileri
 - Satış ekiplerinin etkin yönetimi için stratejiler
- **Liderlik ve Motivasyon**
 - Etkili liderlik stilleri ve ekip motivasyonu
 - Güven oluşturma ve takım ruhu teşvik etme
- **Performans Yönetimi**
 - Hedef belirleme ve performans değerlendirme
 - Geri bildirim ve ödüllendirme sistemleri

2. Gün:

- **İletişim ve İşbirliği**
 - Ekip içi iletişim becerilerinin geliştirilmesi
 - Çatışma yönetimi ve çözüm yöntemleri
- **Satış Stratejileri ve Uygulamaları**
 - Etkin satış stratejilerinin geliştirilmesi
 - Ekip üyelerinin stratejik hedeflere ulaşması için rehberlik etme
- **Bireysel Gelişim ve Koçluk**
 - Bireysel koçluk teknikleri
 - Ekip üyelerinin kişisel ve profesyonel gelişiminin desteklenmesi



Bu eğitim programı, satış ekiplerinin yönetimi konusunda derinlemesine bilgi ve pratik beceriler sunarak, katılımcıları etkili satış yöneticileri olmaya hazırlar. Program sonunda, katılımcılar, ekiplerini daha etkin bir şekilde yönetme, motive etme ve onların başarılarına katkıda bulunma konusunda kendilerini güçlü hissedecekler.