



ETKİN SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

2 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net

Eğitim Hakkında

Etkin Satış Teknikleri Eğitimi, satış sürecinin tüm aşamalarını kapsamlı bir şekilde ele almaktadır. Eğitim boyunca, katılımcılar satış faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürütebilmek için gerekli bilgi ve becerileri edinmektedir.

Eğitimin ilk bölümünde, satış sürecinin temel aşamaları üzerinde durulmaktadır. Müşteri ihtiyaçlarının doğru bir şekilde belirlenmesi, ürün veya hizmetin etkili bir biçimde sunulması, satış işleminin tamamlanması ve müşteri ilişkilerinin güçlendirilmesi gibi konular ayrıntılı olarak incelenmektedir. Eğitmen, satış sürecinin her bir aşamasının önemini ve uygulamadaki yöntemlerini kapsamlı bir şekilde aktarmaktadır.

Etkin dinleme ve soru sorma teknikleri, müşteri ihtiyaçlarının tespiti için oldukça önemlidir. Eğitim kapsamında, katılımcılar müşterinin beklentilerini doğru bir şekilde anlayabilmek amacıyla etkili iletişim kurma yöntemlerini öğrenmektedir. Ürün veya hizmetin sunumu ve müşteriyi ikna etme teknikleri, eğitimin ikinci bölümünde ele alınmaktadır. Eğitmen, farklı sunum yöntemleri ve satış argümanlarının kullanımı konusunda detaylı bilgiler vermektedir. Böylelikle, katılımcılar ürünün/hizmetin özelliklerini [müşteri ihtiyaçlarıyla](#) bütünleştirerek etkili ve kazandırıcı sunumlar yapabilmektedir. [İkna teknikleri](#) kapsamında ise, müşterilerin satın alma kararlarını etkileyen psikolojik ve duygusal unsurlar incelenmektedir. Katılımcılar, müşteri itirazlarını etkin bir şekilde yönetebilmek için gerekli becerileri kazanmaktadır.

Üçüncü bölümde, satış görüşmelerinin başarılı bir şekilde yönetilmesi konusu işlenmektedir. Eğitmen, satış sürecindeki kritik noktalar, pazarlık yöntemleri ve müşteri itirazlarını ele almaktadır. Katılımcılar, bu aşamalarda nasıl etkin bir performans sergileyebileceklerini öğrenmektedir. Müşteri memnuniyetinin artırılması için satış sonrası hizmetlerin önemi de vurgulanmaktadır. Katılımcılar, müşteri ilişkilerini güçlendirmek amacıyla satış sonrası takip ve destek faaliyetlerini nasıl yürütmesi gerektiğini kavramaktadır.

Eğitimin son bölümünde ise, başarılı bir satışçı olmak için gereken kişisel ve profesyonel gelişim konuları ele alınmaktadır. Öz yönetim, zaman yönetimi, stres yönetimi ve motivasyon gibi konular üzerinde durulmaktadır. Ayrıca, etik satış uygulamaları, müşteri gizliliği ve kurumsal politikaların önemi vurgulanmaktadır.

Sonuç olarak, Etkin Satış Teknikleri Eğitimi, satış sürecinin tüm aşamalarını kapsayan ve satışçıların bilgi, beceri ve tutumlarını geliştiren kapsamlı bir eğitim programıdır. Katılımcılar, eğitim sonunda satış faaliyetlerini daha başarılı bir şekilde yürütecek yetkinliklere sahip olmaktadır.

Neler Öğreneceksiniz

- Satış sürecinin temel aşamaları (ihtiyaç tespiti, ürün/hizmet sunumu, satış işleminin tamamlanması, müşteri ilişkilerinin yönetimi)
- Etkin dinleme ve soru sorma teknikleri ile müşteri ihtiyaçlarının doğru belirlenmesi
- Ürün/hizmet sunumunda etkili sunum yöntemleri ve ikna teknikleri
- Satış görüşmelerini başarılı bir şekilde yönetme (kritik noktalar, pazarlık, itirazların yönetimi)



- Müşteri memnuniyetini arttırmak için satış sonrası hizmetlerin önemi
- Başarılı satışçı olmanın sırları (öz yönetim, zaman yönetimi, motivasyon, etik satış)

Ön Koşullar

- Satış deneyimi tercih edilir ancak zorunlu değildir
- Temel bilgisayar ve ofis yazılımları kullanım becerisi

Kimler Katılnmalı

- Satış temsilcileri
- Müşteri temsilcileri
- Satış yöneticileri
- Yeni başlayan satış personeli
- Satış hedeflerine ulaşmakta güçlük çeken çalışanlar
- Satış becerilerini geliştirmek isteyen profesyoneller

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Satış Sürecinin Temel Aşamaları

- Müşteri ihtiyaçlarının belirlenmesi
- Ürün/hizmet sunumu
- Satış işleminin tamamlanması
- Müşteri ilişkilerinin güçlendirilmesi

Etkin Dinleme ve Soru Sorma Teknikleri

- Müşteri beklentilerini anlama
- İletişim becerilerini geliştirme
- Müşteri odaklı yaklaşım

Ürün/Hizmet Sunumu ve İkna Etme

- Farklı sunum yöntemleri
- Satış argümanlarının kullanımı
- Müşteri ihtiyaçlarıyla bütünleştirme

İkna Teknikleri

- Psikolojik ve duygusal unsurlar
- Müşteri itirazlarını yönetme



2. Gün:

Satış Görüşmelerinin Yönetimi

- Kritik noktalar ve akış
- Pazarlık yöntemleri
- Müşteri itirazlarıyla başa çıkma

Satış Sonrası Hizmetler

- Müşteri memnuniyetini artırma
- Satış sonrası takip ve destek

Kişisel ve Profesyonel Gelişim

- Öz yönetim ve zaman yönetimi
- Stres yönetimi ve motivasyon
- Etik satış uygulamaları
- Müşteri gizliliği ve kurumsal politikalar