



# İLERİ SEVİYE SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

2 Gün



**Digital Vizyon**  
Akademi

[www.digitalvizyon.net](http://www.digitalvizyon.net)



## Eğitim Hakkında

İleri Seviye Satış Teknikleri Eğitimi, satış profesyonellerinin becerilerini geliştirmek ve müşterileriyle daha etkili bir şekilde çalışmalarını sağlamak amacıyla tasarlanmaktadır. Eđitimin ilk gününde, katılımcılar satış sürecinin ilk aşamalarına odaklanmaktadır.

İlk olarak, katılımcılar, müşteri ihtiyaçlarını doğru bir şekilde belirleme konusunda bilgilendirilmektedir. Müşteri profili analizi, ihtiyaç tespiti teknikleri ve sorgu yöntemleri üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, müşterilerin gerçek ihtiyaçlarını anlamak ve buna göre ürün/hizmet önerileri sunabilmek için gerekli becerileri kazanmaktadır. Ardından, etkili sunum teknikleri ele alınmaktadır. Katılımcılar, sunumların yapısını, içerik tasarımını ve sunuş biçimini öğrenmektedir. Ayrıca, beden dili, ses tonu ve vurgu gibi unsurların satış sunumları üzerindeki etkisi incelenmektedir. Katılımcılar, ürün/hizmet özelliklerini öne çıkaran ve müşteriyi ikna eden sunumlar gerçekleştirme becerisi geliştirmektedir.

Eđitimin ilk gününde, son olarak katılımcılar, [müzakere ve ikna teknikleri](#) konusunda bilgilendirilmektedir. Müşteri itirazlarını yönetme, değer sunumu yapma, karşılıklı kazanç sağlama gibi konular üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, müzakere süreçlerinde daha başarılı olabilmek için gerekli teknik ve taktikleri edinmektedir.

İleri Seviye Satış Teknikleri Eđitiminin ikinci gününde, katılımcılar satış sonrası hizmetler ve müşteri ilişkileri yönetimi konularına odaklanmaktadır. İlk olarak, katılımcılar müşteri hizmetleri süreçlerini incelemektedir. Satış sonrası [şikâyet yönetimi](#), müşteri memnuniyeti artırma teknikleri ve müşteri sadakati geliştirme konuları ele alınmaktadır. Katılımcılar, müşteri memnuniyetini sağlamak ve sadık müşteriler oluşturmak için gerekli bilgi ve becerileri kazanmaktadır. Ardından, katılımcılar, müşteri ilişkileri yönetimi konusunda bilgilendirilmektedir. Veri tabanlı müşteri segmentasyonu, kişiselleştirilmiş satış yaklaşımları ve müşteri yaşam boyu değeri kavramları üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, müşteri ilişkilerini güçlendirmek ve satışları artırmak için çeşitli yöntemler öğrenmektedir. Eđitimin ikinci gününde, son olarak satış ekibi yönetimi konusu ele alınmaktadır. Satış ekibinin motivasyonu, eğitimi ve performans yönetimi gibi konular incelenmektedir. Katılımcılar, etkin satış ekipleri oluşturma ve yönetme becerilerini geliştirmektedir.

İleri Seviye Satış Teknikleri Eğitimi, satış profesyonellerinin bilgi ve becerilerini artırarak daha başarılı satış performansı göstermelerini sağlamaktadır. Eğitim, katılımcıların müşterilerle etkin çalışma yöntemlerini öğrenmelerine ve satış süreçlerini iyileştirmelerine yardımcı olmaktadır.

## Neler Öğreneceksiniz

- Müşteri ihtiyaçlarını doğru belirleme
- Etkili sunum teknikleri
- Müzakere ve ikna teknikleri
- Müşteri hizmetleri süreçleri
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Satış ekibi yönetimi



## Ön Koşullar

- Temel satış becerileri
- İkna ve iletişim yetkinlikleri
- Müşteri odaklı problem çözme becerisi
- Sunum ve sunum araçları kullanımı

## Kimler Katılmalı

- Satış temsilcileri
- Satış yöneticileri
- Müşteri hizmetleri temsilcileri
- Pazarlama profesyonelleri
- Bölge/şube yöneticileri
- Yeni satış personeli
- Satış performansını artırmak isteyen tüm profesyoneller

## Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

### 1. Gün:

#### **Müşteri İhtiyaçlarının Doğru Belirlenmesi**

- Müşteri Profili Analizi
- İhtiyaç Tespiti Teknikleri
- Soru Sorma Yöntemleri

#### **Etkili Sunum Teknikleri**

- Sunum Yapısı ve İçerik Tasarımı
- Beden Dili, Ses Tonu ve Vurgu
- Ürün/Hizmet Özelliklerinin Öne Çıkarılması

#### **Müzakere ve İkna Teknikleri**

- Müşteri İtirazlarını Yönetme
- Değer Sunumu
- Karşılıklı Kazanç Sağlama

### 2. Gün:

#### **Müşteri Hizmetleri Süreçleri**

- Satış Sonrası Şikâyet Yönetimi
- Müşteri Memnuniyeti Artırma Teknikleri
- Müşteri Sadakati Geliştirme



### **Müşteri İlişkileri Yönetimi**

- Veri Tabanlı Müşteri Segmentasyonu
- Kişiselleştirilmiş Satış Yaklaşımları
- Müşteri Yaşam Boyu Değeri

### **Satış Ekibi Yönetimi**

- Satış Ekibinin Motivasyonu
- Satış Ekibinin Eğitimi
- Satış Performansı Yönetimi