



# SATIŞ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

2 Gün



**Digital Vizyon**  
Akademi

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

## Eğitim Hakkında

Satış, kuruluşların başarısı için kritik bir işlemdir. Etkili satış yönetimi, müşteri bağlılığı sağlarken, karlı büyümeyi desteklemektedir. Satış Yönetimi Eğitimi, satış profesyonellerinin satış yönetimi becerilerini geliştirmek üzere tasarlanmıştır.

Eğitimin ilk gününde, temel satış yönetimi kavramları ele alınmaktadır. Eğitmen, [satış stratejisi](#), satış hedefleri ve satış organizasyonu yapısı konularında bilgi vermektedir. Katılımcılar, kuruluşlarının satış yönetimi yaklaşımlarını gözden geçirmektedir. Satış yönetimi, kuruluşların müşteri bağlılığını sağlama ve karlı büyüme hedeflerine ulaşmasında kritik rol oynamaktadır. Ayrıca eğitmen, satış stratejisi, hedefleri ve organizasyon yapısı gibi temel konularda kapsamlı açıklamalar yapmaktadır. Daha sonra, satış planlama ve bütçeleme konusu işlenmektedir. Eğitmen, satış bölgeleri, kotalar ve satış bütçesi gibi kavramları anlatmaktadır. Katılımcılar, satış planları ve hedef belirleme teknikleri üzerinde çalışmaktadır.

Satış planlaması ve bütçeleme, satış yönetiminin önemli unsurlarındandır. Böylece eğitmen, satış bölgeleri, kotalar ve bütçe geliştirme yaklaşımlarını ayrıntılıyla açıklamaktadır. Satış ekipleri, satış yönetiminin merkezinde yer almaktadır. Ayrıca eğitmen, ekip yapısı, liderlik ve performans değerlendirme konularını aktarmaktadır. Katılımcılar da kendi ekiplerinin yönetimi için stratejiler oluşturmaktadır.

Eğitimin ilk günü, [temel satış yönetimi](#) konularını kapsayan bir temel atılmaktadır. Ayrıca katılımcılar, ertesi güne daha donanımlı bir şekilde gelmektedir. İkinci gün, satış yönetiminin daha ileri düzey uygulamalarına odaklanılmaktadır. Eğitmen, müşteri ilişkileri yönetimi, satış süreçleri ve satış ekibi motivasyonu konularını ele almaktadır. İlk olarak, müşteri ilişkileri yönetimi konusu işlenmektedir. Eğitmen, müşteri segmentasyonu, müşteri deneyimi ve müşteri sadakati yaklaşımları hakkında bilgi vermektedir. Katılımcılar, müşteri odaklı satış stratejileri geliştirmektedir.

Müşteri ilişkileri yönetimi, satış yönetiminin kritik bir bileşenidir. Eğitmen, müşteri segmentasyonu, deneyim ve sadakat konularında ayrıntılı açıklamalar yapmaktadır. Böylece katılımcılar da kendi müşteri portföylerine uygun stratejiler oluşturmaktadır. Satış süreçleri, satış yönetiminin etkin bir şekilde uygulanabilmesi için kritik öneme sahiptir. Eğitmen, satış döngüsü, takibi ve analizi konularını aktarmaktadır. Ayrıca katılımcılar da kendi kuruluşlarının satış süreçlerini değerlendirmektedir.

Satış Yönetimi Eğitimi sonunda, katılımcılar satış yönetiminin tüm yönleriyle ilgili kapsamlı bir anlayış kazanmaktadır. Öğrendikleri bilgi ve beceriler, satış ekiplerinin performansını artırmalarına yardımcı olacaktır.

## Neler Öğreneceksiniz

- Temel satış yönetimi kavramları
  - Satış stratejisi, satış hedefleri ve satış organizasyonu yapısı
  - Kuruluşların satış yönetimi yaklaşımlarını gözden geçirme



- Satış planlama ve bütçeleme
  - Satış bölgeleri, kotalar ve satış bütçesi
  - Satış planları ve hedef belirleme teknikleri
- Satış ekiplerinin yönetimi
  - Satış ekiplerinin yapısı, liderlik ve performans değerlendirme
  - Etkin bir satış ekibi oluşturma stratejileri
- Müşteri ilişkileri yönetimi
  - Müşteri segmentasyonu, müşteri deneyimi ve müşteri sadakati
  - Müşteri odaklı satış stratejilerinin geliştirilmesi
- Satış süreçleri
  - Satış döngüsü, satış takibi ve satış analizi
  - Satış süreçlerinin gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi
- Satış ekibi motivasyonu
  - Ödüllendirme sistemleri, saha ziyaretleri ve eğitim programları
  - Ekiplerin motivasyonunu artırmaya yönelik planlar

## Ön Koşullar

- Katılımcıların herhangi bir özel ön koşulu bulunmamaktadır.
- Eğitime tüm satış yöneticileri ve satış profesyonelleri katılabilir.

## Kimler Katılmalı

- Satış yönetimi becerilerini geliştirmek isteyen satış ekibi üyeleri
- Satış performansını artırmayı hedefleyen satış yöneticileri
- Müşteri odaklı bir satış yaklaşımı oluşturmak isteyen liderler
- Satış ekiplerinin motivasyonunu güçlendirmek isteyen yöneticiler

## Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

### 1. Gün:

#### Temel Satış Yönetimi Kavramları

- Satış Stratejisi, Satış Hedefleri ve Satış Organizasyonu Yapısı
- Kuruluşların Satış Yönetimi Yaklaşımlarını Gözden Geçirme

#### Satış Planlama ve Bütçeleme

- Satış Bölgeleri, Kotalar ve Satış Bütçesi
- Satış Planları ve Hedef Belirleme Teknikleri

#### Satış Ekiplerinin Yönetimi

- Satış Ekiplerinin Yapısı, Liderlik ve Performans Değerlendirme



- Etkin Bir Satış Ekibi Oluşturma Stratejileri

## **2. Gün:**

### **Müşteri İlişkileri Yönetimi**

- Müşteri Segmentasyonu, Müşteri Deneyimi ve Müşteri Sadakati
- Müşteri Odaklı Satış Stratejilerinin Geliştirilmesi

### **Satış Süreçleri**

- Satış Döngüsü, Satış Takibi ve Satış Analizi
- Satış Süreçlerinin Gözden Geçirilmesi ve İyileştirilmesi

### **Satış Ekibi Motivasyonu**

- Ödüllendirme Sistemleri, Saha Ziyaretleri ve Eğitim Programları
- Ekiplerin Motivasyonunu Artırmaya Yönelik Planlar