



TEMEL SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

2 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Temel Satış Teknikleri Eğitimi, etkin satış yönetimi ve satış süreci yetkinliklerini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Eğitimin ilk gününde, satış mesleği ve satış süreci kavramları kapsamlı olarak ele alınmaktadır. Katılımcılar, satış faaliyetlerinin işletme başarısındaki kritik rolünü kavramaktadır.

İlk olarak, satış mesleğinin tanımı, önemi ve temel özellikleri incelenmektedir. Satış temsilcisi olmanın gerektirdiği bilgi, beceri ve tutumlar irdelenmektedir. Ayrıca, satış mesleğinin kariyer fırsatları ve gelişim olanakları da ele alınmaktadır. Ardından, satış süreci aşamaları detaylı olarak incelenmektedir. İlk aşama olan ön hazırlık, potansiyel müşteri belirleme ve ön görüşme teknikleri ele alınmaktadır. Açılış, ihtiyaç belirleme, teklif sunma, itirazları yönetme ve satış gerçekleştirme aşamaları da irdelenmektedir.

Etkili iletişim, eğitimin diğer önemli konusunu oluşturmaktadır. Sözel ve sözel olmayan iletişim yöntemleri, aktif dinleme teknikleri ve empati kurma konuları ele alınmaktadır. Eğitimin ilk günü, çeşitli satış teknikleri ve taktiğinin incelenmesi ile son bulmaktadır. Açık uçlu sorular, kapanış teknikleri, çapraz satış ve yeniden satış gibi teknikler irdelenmektedir. İkinci gün eğitiminde, satış yönetimi ve satış ekibi geliştirme konularına odaklanılmaktadır. [Satış hedefleri](#), satış planlaması, motivasyon ve eğitim gibi konular derinlemesine incelenmektedir. İlk olarak, satış hedefleri belirleme ve satış planlaması konusu ele alınmaktadır. Bireysel, ekip ve kurumsal satış hedeflerinin nasıl oluşturulacağı irdelenmektedir. Ayrıca, satış bütçeleme, satış bölgeleri ve kotaların belirlenmesi gibi planlama süreçleri de değerlendirilmektedir. Ardından, satış ekibinin etkili yönetimi konusu ele alınmaktadır. Satış temsilcilerinin seçimi, eğitimi, motivasyonu ve performans değerlendirmesi gibi konular incelenmektedir. Ayrıca, satış yöneticilerinin liderlik rolleri ve geliştirmeleri gereken beceriler de irdelenmektedir. Satış sürecinde müşteri ilişkileri yönetimi de eğitimin önemli bir bileşenidir. [Müşteri ihtiyaçlarının analizi](#), müşteri segmentasyonu, müşteri sadakati geliştirme teknikleri ele alınmaktadır. Katılımcılar, müşterilerle uzun vadeli ve karlı ilişkiler kurma becerilerini geliştirmektedir.

Temel Satış Teknikleri Eğitimi sonunda, katılımcıların satış alanındaki temel kavram ve teknikleri kavradıkları, satış yönetimi ve ekip geliştirme konularında bilgi ve beceri sahibi oldukları değerlendirilmektedir. Ayrıca, öğrendiklerini kendi iş ve kariyer hedeflerine uyarlama fırsatı bulmaktadırlar.

Neler Öğreneceksiniz

- Satış sürecinin temel aşamaları (ihtiyaç tespiti, ürün/hizmet sunumu, satış işleminin tamamlanması, müşteri ilişkilerinin yönetimi)
- Satış mesleğinin tanımı, önemi ve temel özellikleri
- Satış temsilcisinin gerektirdiği bilgi, beceri ve tutumlar
- Satış süreci aşamaları: ön hazırlık, ihtiyaç belirleme, teklif sunma, itirazları yönetme, satış gerçekleştirme
- Etkili iletişim teknikleri: sözel ve sözel olmayan iletişim, aktif dinleme, empati kurma
- Satış teknikleri ve taktikleri: açık uçlu sorular, kapanış teknikleri, çapraz satış, yeniden satış



- Satış hedefleri belirleme ve satış planlaması
- Satış ekibinin etkili yönetimi: seçim, eğitim, motivasyon, performans değerlendirme
- Müşteri ilişkileri yönetimi: ihtiyaç analizi, segmentasyon, sadakat geliştirme
- Satış performansının ölçümü ve geliştirilmesi

Ön Koşullar

- Temel düzeyde iletişim ve sunum becerilerine sahip olmak
- Müşteri odaklı ve problem çözme yetkinliklerine sahip olmak
- Sayısal ve analitik becerilere sahip olmak

Kimler Katılmalı

- Satış temsilcileri ve satış ekibi üyeleri
- Satış yöneticileri ve satış direktörleri
- Müşteri ilişkileri ve müşteri hizmetleri çalışanları
- Yeni işe başlayan satış profesyonelleri
- Satış alanına yönelmek isteyen kariyer değişikliği planlayan bireyler
- Satış becerilerini geliştirmek isteyen herkes

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Satış Mesleği ve Satış Süreci

- Satış mesleğinin tanımı, önemi ve temel özellikleri
- Satış temsilcisinin gerektirdiği bilgi, beceri ve tutumlar
- Satış süreci aşamaları

Etkili İletişim Teknikleri

- Sözel ve sözel olmayan iletişim
- Aktif dinleme ve empati kurma

Satış Teknikleri ve Taktikleri

- Açık uçlu sorular
- Kapanış teknikleri
- Çapraz satış ve yeniden satış



2. Gün:

Satış Hedefleri ve Satış Planlaması

- Bireysel, ekip ve kurumsal satış hedeflerinin belirlenmesi
- Satış bütçeleme, satış bölgeleri ve kotaların oluşturulması

Satış Ekibinin Etkin Yönetimi

- Satış temsilcilerinin seçimi, eğitimi ve motivasyonu
- Performans değerlendirme ve gelişim fırsatları
- Satış yöneticilerinin liderlik rolleri

Müşteri İlişkileri Yönetimi

- Müşteri ihtiyaçlarının analizi
- Müşteri segmentasyonu ve sadakat geliştirme

Satış Performansının Ölçümü ve Geliştirilmesi

- Temel satış metrikleri (satış hedeflerine ulaşma, müşteri memnuniyeti, ortalama sipariş tutarı, kazanma oranı)
- Performans ölçümü ve iyileştirme faaliyetleri