



**ETKİN SATIŞ TEKNİKLERİ  
EĞİTİMİ**

**2 GÜN**



**Digital Vizyon**  
Akademi

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



## Eğitim Hakkında

Etkin satış teknikleri, günümüzün rekabetçi iş dünyasında başarı için kritik öneme sahiptir. İşletmeler, ürün ve hizmetlerini potansiyel müşterilere etkili bir şekilde sunabilmektedir. Böylece piyasadaki rekabet avantajını koruyabilmek için sürekli olarak satış stratejilerini geliştirmek zorundadır. “Etkin Satış Teknikleri Eğitimi”, satış profesyonellerine, işletme sahiplerine ve pazarlama ekiplerine yönelik tasarlanmıştır. İki günlük kapsamlı bir programdır. Bu program, katılımcılara modern satış ortamında gereken bilgi, beceri ve güveni kazandırmayı amaçlamaktadır. Eğitim süresince, etkili iletişim tekniklerinden, müşteri ihtiyaç analizine, objeksiyon yönetiminden, etkili kapanış tekniklerine kadar satış sürecinin her aşamasına detaylı bir bakış sunulacaktır.

Katılımcılar, müşteri ilişkilerini güçlendirmek, müşteri sadakatini artırmak ve satış hedeflerine ulaşmak için gereken stratejik yaklaşımları öğrenecekler. Program, gerçek hayat senaryoları ve interaktif çalışmalarla desteklenerek, öğrenilen teorik bilgilerin pratiğe dökülmesini sağlayacak.



## Neler Öğreneceksiniz

- Satış sürecinin temel adımları ve etkili satışın anahtarları
- Müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz etme ve çözüm odaklı satış yaklaşımları
- Güçlü iletişim becerileri ve ikna edici sunum teknikleri
- Müşteri itirazları ile başa çıkma ve onları fırsata dönüştürme yöntemleri
- Etkili kapanış teknikleri ve müşteri sadakatini artırma stratejileri
- Zaman yönetimi ve satış verimliliğini artırma yöntemleri
- Dijital pazarlama ve sosyal medya aracılığıyla satışı destekleme

## Kimler Katılmalı

- Yeni başlayan ve deneyimli satış profesyonelleri
- İşletme sahipleri ve girişimciler
- Pazarlama ve satış departmanlarında çalışan yöneticiler ve ekip liderleri
- Satış performansını artırmak ve daha etkin satış teknikleri öğrenmek isteyen herkes

## Eğitim İçeriği

### 1. Gün:

- **Satış Sürecine Giriş**
  - Satış sürecinin temel adımları
  - Etkin satışın anahtarları ve müşteri psikolojisi
- **Müşteri İhtiyaç Analizi**
  - Etkili dinleme ve soru sorma teknikleri
  - Müşteri ihtiyaçlarını belirleme ve çözüm sunma
- **İletişim ve Sunum Becerileri**
  - Güçlü ilk izlenimler oluşturma
  - İkna edici sunum teknikleri ve vücut dili kullanımı

### 2. Gün:

- **İtiraz Yönetimi ve Kapanış Teknikleri**
  - Müşteri itirazlarını yönetme ve çözme stratejileri
  - Etkili kapanış yöntemleri ve satış sonuçlandırma
- **Müşteri Sadakati ve Zaman Yönetimi**
  - Uzun vadeli müşteri ilişkileri geliştirme
  - Satış verimliliğini artırma ve zaman yönetimi
- **Dijital Araçlar ve Sosyal Medya**
  - Satış sürecini destekleyen dijital pazarlama teknikleri
  - Sosyal medyanın satış sürecindeki rolü

“Etkin Satış Teknikleri Eğitimi” programı, katılımcıların satış sürecinde karşılaştıkları zorlukların üstesinden gelmelerini sağlayacak pratik bilgi ve becerilerle donatmayı hedefler. Eğitimin sonunda,



**Digital Vizyon**  
Akademi

katılımcılar müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlayacak, etkili iletişim kuracak ve satış hedeflerine ulaşma konusunda daha donanımlı olacaklardır.