



# İLERİ SEVİYE SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

2 GÜN



**Digital Vizyon**  
Akademi

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



## Eğitim Hakkında

Satış süreçlerinin giderek daha karmaşık hale geldiği günümüz iş dünyasında, ileri seviye satış teknikleri, satış profesyonellerinin başarılarını belirleyen temel faktörler arasında yer alıyor. “İleri Seviye Satış Teknikleri Eğitimi”, deneyimli satış profesyonellerine yönelik özel olarak tasarlanmıştır. Bu iki günlük yoğun eğitim, katılımcıların mevcut satış becerilerini geliştirmelerine ve daha stratejik, danışmanlık odaklı satış yaklaşımlarını benimsemelerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Eğitim süresince, katılımcılara, kompleks satış süreçlerini yönetme, karar vericilerle etkili iletişim kurma, müzakere tekniklerini ileri seviyede kullanmayı öğretir. Ayrıca uzun vadeli müşteri ilişkileri kurma gibi konularda derinlemesine bilgi ve beceriler aktarılmaktadır.

Program, satışın psikolojik yönlerini, ileri düzey müşteri ihtiyaç analizi tekniklerini, stratejik hesap yönetimi pratiklerini ve satış sonrası hizmetlerin müşteri sadakatine etkisini de kapsayacak şekilde geniş bir yelpazede konuları ele alacaktır. Katılımcılar, müşterilerin beklentilerini aşan, değer odaklı satış stratejileri geliştirmeyi öğrenecekler. Bu program, katılımcılara, zorlu rekabet koşullarında öne çıkmayı öğretmektedir. Bunun yanı sıra, satış hedeflerini sürdürülebilir bir şekilde gerçekleştirmenin yollarını göstermektedir.



## Neler Öğreneceksiniz

- İleri düzey müşteri ihtiyaç analizi ve danışmanlık odaklı satış yaklaşımları
- Etkili iletişim ve dinleme becerileri ile karar vericilere ulaşma teknikleri
- İkna edici müzakere ve kapanış teknikleri
- Stratejik hesap yönetimi ve müşteri portföyü geliştirme
- Satış sonrası hizmetlerin ve müşteri sadakat programlarının tasarımı
- Satış psikolojisi ve alıcı davranışlarının anlaşılması
- Karmaşık satış süreçlerinin yönetimi ve büyük anlaşmaların kapatılması
- Teknolojik araçların ve sosyal medyanın ileri düzey satış süreçlerinde kullanımı

## Kimler Katımalı

- Deneyimli satış profesyonelleri ve satış yöneticileri
- Kurumsal satış ve B2B satış alanlarında çalışanlar
- Stratejik hesap yöneticileri ve iş geliştirme yöneticileri
- Satış performansını artırmak ve ileri düzey satış tekniklerini öğrenmek isteyen her seviyeden satış personeli

## Eğitim İçeriği

### 1. Gün:

- **Danışmanlık Odaklı Satış Yaklaşımları**
  - Müşteri ihtiyaç analizi ve değer odaklı satış
  - Karar vericilere etkili ulaşma ve iletişim kurma teknikleri
- **İleri Düzey Müzakere ve Kapanış Teknikleri**
  - İkna edici müzakere stratejileri
  - Başarılı kapanış teknikleri ve objeksiyonların üstesinden gelme
- **Stratejik Hesap Yönetimi**
  - Müşteri portföyü yönetimi ve geliştirme
  - Uzun vadeli müşteri ilişkilerinin kurulması ve sürdürülmesi

### 2. Gün:

- **Satış Sonrası Hizmetler ve Müşteri Sadakati**
  - Satış sonrası hizmetlerin tasarımı
  - Müşteri sadakati programlarının oluşturulması ve yönetimi
- **Satış Psikolojisi ve Alıcı Davranışları**
  - Satış psikolojisine giriş
  - Alıcı davranışlarının derinlemesine analizi
- **Teknoloji ve Sosyal Medyanın Satış Süreçlerinde Kullanımı**
  - Dijital araçlar ve sosyal medyanın etkin kullanımı



- o Teknoloji destekli satış stratejileri

“İleri Seviye Satış Teknikleri Eğitimi”, katılımcılara, satış süreçlerinde karşılaşılabilecekleri zorlukların üstesinden gelmeleri için gerekli araçları ve stratejileri sunarak, satış alanında uzmanlaşmalarını sağlayacak bir programdır. Eğitimin sonunda, katılımcılar, ileri düzey satış teknikleri ile müşteri ilişkilerini derinleştirecek ve satış hedeflerini etkili bir şekilde gerçekleştirecek donanıma sahip olacaklar.