



**SATIŞ TEŐKILATININ YÖNETİLMESİ VE
HEDEFE ODAKLANMASI
EĞİTİMİ
2 Gün**



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Kurumsal başarının anahtarı, satış teŖkilatının etkin yönetimidir. Satış TeŖkilatının Yönetilmesi ve Hedefe Odaklanması, katılımcıları satış ekiplerinin yönetimi ve hedefe odaklanması konularında kapsamlı bir şekilde bilgilendirmektedir.

Eğitim, öncelikle [satış organizasyon yapısı](#)nın tasarlanması üzerinde durmaktadır. Katılımcılar, satış faaliyetlerinin farklı alanlarını, rol ve sorumlulukları öğrenmektedir. Etkili bir satış teŖkilatı yapılandırılması için gerekli bilgileri edinmektedir. Örneđin, satış departmanının farklı birimlerinin - satış, müşteri ilişkileri, teknik destek gibi - nasıl konumlandırılacağı ve koordine edileceği aktarılmaktadır. Daha sonra, satış ekiplerinin oluşturulması ve personel seçimi konusu incelenmektedir. Yetkinlik profilleri, işe alım süreçleri ve performans değerlendirme kriterleri üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, doğru satış personelinin seçilmesi ve satış ekiplerinin kurulması konusunda bilgi sahibi olmaktadır. Eğitimin devamında, satış performansı yönetimi ele alınmaktadır. Hedef belirleme, motivasyon, geri bildirim ve ödüllendirme sistemleri üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, satış ekiplerinin performanslarının artırılması için gerekli uygulamaları öğrenmektedir.

İkinci gün, satış stratejisi geliştirme ve hedefe odaklanma konularına odaklanmaktadır. [Pazar analizi](#), rekabet değerlendirmesi, müşteri ihtiyaçları gibi unsurlar ele alınmaktadır. Katılımcılar, satış stratejilerinin oluşturulması ve uygulanması konusunda yetkinlik kazanmaktadır. Daha sonra, satış ekiplerinin eğitimi ve gelişimi konuları işlenmektedir. Satış teknikleri, müşteri ilişkileri ve kişisel gelişim programları aktarılmaktadır. Katılımcılar, satış personelinin yeteneklerinin geliştirilmesi için gerekli yaklaşımları öğrenmektedir. Örneđin, satış temsilcilerinin ürün bilgisi, ikna becerileri, müzakere teknikleri, zaman yönetimi gibi konularda sürekli eğitim almaları ve kişisel gelişimlerini destekleyici programlar uygulanması değerlendirilmektedir.

Eğitimin devamında, satış yöneticilerinin liderlik rolleri aktarılmaktadır. Vizyon belirleme, karar verme, ekip yönetimi ve koçluk becerileri gibi konular incelenmektedir. Katılımcılar, satış ekiplerinin etkin bir şekilde yönetilmesi için gereken liderlik yetkinliklerini kazanmaktadır. Örneđin, satış yöneticilerinin satış ekibine ilham veren bir vizyon oluşturması, takım içi çatışmaları yönetmesi, performans geri bildirimleri vermesi ve çalışanları koçluk yoluyla geliştirmesi konuları aktarılmaktadır.

Eğitim, içeriğin özetlenmesi ve katılımcıların sorularının yanıtlanmasıyla tamamlanmaktadır. Katılımcıların elde ettikleri kazanımlar değerlendirilmekte ve gelecekteki eğitim ihtiyaçları belirlenmektedir.

Neler Öğreneceksiniz

- Satış organizasyon yapısının tasarlanması ve yapılandırılması
- Satış ekiplerinin oluşturulması ve personel seçimi kriterleri
- Satış performansı yönetimi, hedef belirleme ve motivasyon
- Satış stratejisi geliştirme ve hedefe odaklanma yaklaşımları



- Satış ekiplerinin eğitimi, gelişimi ve kişisel becerileri
- Satış yöneticilerinin liderlik rolleri ve ekip yönetimi

Ön Koşullar

- Satış veya pazarlama konularında temel bilgi ve deneyime sahip olmak
- Kurumsal yönetim ve insan kaynakları uygulamaları hakkında farkındalık sahibi olmak

Kimler Katılmalı

- Satış müdürleri ve direktörleri
- Satış ekip liderleri ve süpervizörler
- Satış eğitimi ve gelişim uzmanları
- İnsan kaynakları ve yetenek yönetimi profesyonelleri
- Kurumsal strateji, planlama ve organizasyon ekiplerinden katılımcılar
- Satış teşkilatının etkinliğini artırmak isteyen tüm ilgili profesyoneller

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Giriş

- Satış Organizasyon Yapısının Tasarlanması
- Eğitimin Amaçları ve Kazanımlar

Satış Ekiplerinin Oluşturulması

- Satış Departmanının Yapılandırılması
- Rol ve Sorumluluk Tanımları
- Yetkinlik Profilleri ve İşe Alım Süreci

Satış Performansı Yönetimi

- Satış Hedeflerinin Belirlenmesi
- Motivasyon Sistemleri ve Ödüllendirme
- Performans Değerlendirme ve Geri Bildirim

2. Gün:

Satış Stratejisi Geliştirme

- Pazar ve Rekabet Analizi
- Müşteri İhtiyaçlarının Belirlenmesi



- Satış Hedeflerine Odaklanma Yaklaşımları

Satış Ekiplerinin Eğitimi ve Gelişimi

- Satış Teknikleri ve Beceriler
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Kişisel Gelişim Programları

Satış Yöneticilerinin Liderlik Rollerini

- Vizyon Belirleme ve İletişim
- Karar Verme ve Problem Çözme
- Ekip Yönetimi ve Koçluk Becerileri

Sonuç ve Değerlendirme

- Eğitim Kazanımlarının Değerlendirilmesi
- Katılımcı Geri Bildirimleri
- Gelecekteki Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi