



TEMEL SATIŞ SONRASI HİZMETLER EĞİTİMİ

2 GÜN



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Temel Satış Sonrası Hizmetler Eğitimi, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırma odaklı bir yaklaşım geliştirmeyi hedefler. Bu eğitim, etkili satış sonrası hizmet stratejileri, müşteri ilişkilerinin yönetimi konularını ele alır. Ayrıca, şikayetlerin ele alınması ve müşteri geri bildirimlerinin değerlendirilmesi gibi konulara odaklanır. Katılımcılar, müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurmanın önemini öğrenmektedir. Böylece, müşteri memnuniyetini artırmanın yollarını keşfederler. Aynı zamanda, kaliteli hizmet sunumunun nasıl sağlanacağı ve müşteri sadakatinin nasıl geliştirileceği üzerine bilgi edinirler. Bu keşif, müşteri tabanının genişletilmesi ve işletmenin marka değerinin artırılmasını amaçlar.

Temel Satış Sonrası Hizmetler Eğitimi, müşteri şikayetlerinin yönetimi ve çözüm süreçleri üzerine yoğunlaşır. Katılımcılar, müşteri şikayetlerini fırsata çevirme ve olumsuz durumları pozitifte dönüştürme tekniklerini öğrenirler. Bu bilgiler, müşteri memnuniyetinin korunması ve artırılması için gerekli temeli sağlar. Aynı zamanda, etkili iletişim becerileri ve empati kurma yöntemleri hakkında derinlemesine bilgi edinirler. Bu beceriler, müşterilerle etkili bir şekilde iletişim kurmayı ve onların ihtiyaçlarını anlamayı kolaylaştırır.

Müşteri geri bildirimlerinin toplanması ve analizi de eğitimde önemli bir yer tutar. Katılımcılar, müşteri geri bildirimlerini nasıl etkili bir şekilde toplayacaklarını ve bu bilgileri ürün veya hizmet iyileştirmelerinde nasıl kullanacaklarını öğrenirler. Bu öğrenme, işletmenin sürekli gelişimine ve pazardaki konumunun güçlendirilmesine katkı sağlar. Aynı zamanda, satış sonrası hizmetlerin pazarlama stratejileriyle entegrasyonu üzerine stratejiler geliştirirler. Bu stratejiler, müşteri memnuniyetini artırma ve satış fırsatlarını maksimize etme amacına yöneliktir.

Sonuç olarak, bu eğitim, müşteri memnuniyeti ve sadakati üzerine odaklanan satış sonrası hizmetlerin önemini vurgular. Katılımcılar, müşteri şikayetleri yönetimi, geri bildirim analizi, teknolojik araçların kullanımı ve müşteri sadakati programları konusunda uzmanlaşır. Eğitim sonunda, katılımcılar, müşteri ilişkilerini güçlendirme ve satış sonrası hizmetlerin kalitesini artırma becerilerine sahip olurlar. Bu beceriler, onların profesyonel gelişimlerine ve işletmelerinin başarısına büyük katkı sağlar.



Neler Öğreneceksiniz

- **Satış Yönetiminin Temelleri:** Satış yönetiminin temel kavramları, süreçleri ve önemi.
- **Satış Stratejilerinin Geliştirilmesi:** Etkili satış stratejileri oluşturma, hedef pazar analizi ve hedef belirleme.
- **Müşteri İlişkileri Yönetimi:** CRM stratejileri, müşteri sadakatini artırma ve müşteri ilişkilerinin yönetimi.
- **Ekip Yönetimi ve Motivasyon:** Satış ekiplerinin yönetimi, motivasyon teknikleri ve performans artırma stratejileri.
- **Zaman Yönetimi ve Organizasyon:** Satış yöneticileri için zaman yönetimi ve etkili organizasyon stratejileri.
- **Satış Teknikleri ve Müzakere:** Modern satış teknikleri, müzakere becerileri ve kapanış stratejileri.
- **Performans Ölçümü ve Analiz:** Satış performansının ölçümü, analizi ve sürekli iyileştirme yöntemleri.

Kimler Katılmalı

- Yeni atanan veya mevcut satış yöneticileri.
- Satış ekiplerinde liderlik yapmak isteyen profesyoneller.
- Satış performansını ve müşteri memnuniyetini artırmak isteyen satış profesyonelleri.
- KOBİ'lerin ve büyük ölçekli işletmelerin satış departmanlarında çalışanlar.
- Satış ve pazarlama üzerine eğitim alan öğrenciler ve kariyerlerinde ilerlemek isteyenler.

Eğitim İçeriği

1.Gün:

- Satış Yönetiminin Temelleri ve Stratejileri
- Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Ekip Yönetimi

2.Gün:

- Zaman Yönetimi ve Etkili Satış Teknikleri
- Performans Değerlendirme ve Satış Ekiplerinin Motivasyonu

Temel Satış Yönetimi Eğitimi, katılımcılara satış süreçlerini etkili bir şekilde yönetme, satış hedeflerine ulaşma ve satış ekiplerinin performansını maksimize etme konusunda gerekli bilgi ve becerileri sağlar. Bu eğitimle, katılımcılar satış yönetimi konusunda kendilerini geliştirir ve satış başarılarını arttırabilirler.