



**SATIŞ YÖNETİMİ  
EĞİTİMİ  
2 GÜN**



**Digital Vizyon**  
Akademi

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



## Eğitim Hakkında

Satış yönetimi, işletmelerin büyüme ve sürdürülebilir başarılarını sağlamak için kritik bir alan olarak öne çıkmaktadır. Bu bağlamda, “Satış Yönetimi Eğitimi”, organizasyonların satış stratejilerini etkili bir şekilde planlamaları, uygulamaları ve yönetmeleri için gerekli beceri ve bilgileri sağlamayı amaçlamaktadır. İki gün süren bu yoğun program, satış yönetimi alanındaki temel prensipleri, stratejik planlama süreçlerini, liderlik becerilerini, performans yönetimini ve takım çalışmasını kapsayan geniş bir yelpazede konuları ele alacaktır. Eğitim, katılımcılara modern satış yönetiminin gerektirdiği teorik bilgileri ve pratik uygulama becerilerini sunarak, satış ekiplerini daha etkin bir şekilde yönetmelerini sağlayacak.

Eğitim sürecinde, katılımcılar etkili satış stratejilerinin nasıl geliştirileceği, müşteri ilişkilerinin nasıl yönetileceği, satış hedeflerinin nasıl belirleneceği ve takip edileceği gibi konularda derinlemesine bilgi edinecekler. Ayrıca, takım motivasyonunu artırma ve satış performansını maksimize etme teknikleri üzerinde durulmaktadır. Program, katılımcıların satış yönetimi konusunda kritik düşünme yeteneklerini geliştirmektedir. Aynı zamanda gerçek dünya senaryoları üzerinden uygulamalı öğrenme fırsatları sunmaktadır.



## Neler Öğreneceksiniz

- Satış yönetiminin temel prensipleri ve stratejik önemi
- Etkili satış stratejilerinin geliştirilmesi
- Satış hedeflerinin belirlenmesi ve performans yönetimi
- Müşteri ilişkileri yönetimi ve müşteri memnuniyeti stratejileri
- Satış ekiplerinin liderliği ve motivasyonu
- Takım çalışmasını ve işbirliğini teşvik etme yöntemleri
- Zor durumlar ve itirazlarla başa çıkma teknikleri
- Satış yönetiminde etik ve profesyonellik

## Kimler Katılmalı

- Satış yöneticileri ve ekip liderleri
- Satış ve pazarlama departmanlarından orta ve üst düzey yöneticiler
- Satış performansını ve ekibin etkinliğini artırmak isteyen işletme sahipleri
- Kariyerinde ilerlemek ve liderlik becerilerini geliştirmek isteyen satış profesyonelleri

## Eğitim İçeriği

### 1. Gün:

- **Satış Yönetiminin Temelleri**
  - Satış yönetiminin önemi ve temel prensipleri
  - Stratejik satış planlaması
  - Etkili satış stratejilerinin oluşturulması
- **Performans Yönetimi ve Hedef Belirleme**
  - Satış hedeflerinin belirlenmesi ve takibi
  - Performans değerlendirme teknikleri
  - Geri bildirim ve koçluk yöntemleri
- **Müşteri İlişkileri Yönetimi**
  - Müşteri memnuniyeti stratejileri
  - Müşteri ilişkilerini güçlendirmenin yolları
  - Uzun vadeli müşteri bağlılığı oluşturma

### 2. Gün:

- **Liderlik ve Takım Motivasyonu**
  - Etkili liderlik teknikleri
  - Takım motivasyonunu ve performansını artırma yolları
  - Çatışma yönetimi ve takım içi işbirliğini teşvik etme
- **Zor Durumlarla Başa Çıkma ve İtiraz Yönetimi**
  - Zor müşteriler ve itirazlarla etkili şekilde başa çıkma
  - İkna edici iletişim ve müzakere teknikleri
- **Satış Yönetiminde Etik ve Profesyonellik**
  - Etik standartlar ve profesyonel davranış



- Sürdürülebilir ve etik satış stratejileri

Bu kapsamlı eğitim programı, katılımcılara satış yönetimi alanında derinlemesine bilgi ve uygulamalı beceriler kazandırmayı hedeflemektedir. Eğitim sonunda, katılımcılar, satış ekiplerini daha etkin bir şekilde yönetme ve organizasyonlarının satış performansını maksimize etme konusunda kendilerini daha donanımlı hissedecekler.