



**TEMEL SATIŞ TEKNİKLERİ
EĞİTİMİ
2 GÜN**



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Modern iř dnyasında, satış becerilerinin önemi giderek artmaktadır. Organizasyonlar, ürün ve hizmetlerini başarılı bir şekilde pazarlamak ve müşteri tabanlarını genişletmek için etkili satış stratejilerine ihtiyaç duyarlar. Bu bağlamda, “Temel Satış Teknikleri Eğitimi” katılımcılara, pazarın dinamik yapısında başarılı olmaları için gereken temel becerileri ve stratejileri öğretmeyi amaçlamaktadır. İki gün süren bir eğitimidir. Ayrıca bu eğitim, satışın temel prensiplerinden, müşteri ilişkilerinin yönetimine kadar geniş bir yelpazede konuları kapsar. Eğitim süresince, katılımcılar satış süreçlerini daha iyi anlayacak, müşteri ihtiyaçlarını doğru bir şekilde analiz etmeyi öğrenecek ve etkili iletişim becerilerini geliştirecekler. Ayrıca, müşteri itirazlarını yönetme ve müzakere teknikleri gibi ileri düzey konulara da değinilecektir.

Eğitim, teorik bilgilerin yanı sıra, katılımcıların yeni öğrendikleri becerileri pratikte uygulayabilecekleri interaktif çalışmalarını da içermektedir. Bu yaklaşım, öğrenme sürecini daha etkili kılar ve katılımcıların eğitimden aldıkları bilgileri iř hayatlarına kolayca entegre etmelerine olanak tanır. Katılımcılar, eğitim boyunca gerçek hayattan örnekler üzerinden çalışmaktadır. Bu nedenle satış süreçlerinde karşılaşılabilecek çeşitli senaryoları çözmeye fırsat bulacaklardır. Bu pratiğin amacı, onları gerçek dünya satış zorluklarına karşı daha donanımlı hale getirmektir.

Eğitimin bir diğer önemli yönü de, katılımcılara kişisel satış stratejilerini nasıl geliştirecekleri konusunda rehberlik etmesidir. Her satış profesyonelinin kendine has bir tarzı ve yaklaşımı vardır. Bu eğitim, katılımcıların kendi güçlü yönlerini tanımasını sağlar. Bununla birlikte ve bu yönleri nasıl en iyi şekilde kullanacaklarına dair içgörüler sağlar. Böylece, katılımcılar müşteriyle daha etkili bir şekilde bağ kurabilmektedir. Aynı zamanda satış hedeflerine ulaşmada daha başarılı olabilirler.

“Temel Satış Teknikleri Eğitimi”, satış alanında kariyer yapmayı hedefleyen yeni başlayanlar için olduğu kadar, mevcut becerilerini geliştirmek ve güncel satış yöntemlerini öğrenmek isteyen deneyimli profesyoneller için de büyük bir fırsattır. Eğitim, katılımcılara satışta başarılı olmak için gereken bilgi birikimi ve becerileri sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda bu becerileri iř hayatlarında nasıl uygulayacakları konusunda da onlara rehberlik eder.



Neler Öğreneceksiniz

- Satışın temel prensipleri ve süreçleri
- Müşteri ihtiyaçlarını anlama ve analiz etme teknikleri
- Etkili iletişim ve dinleme becerileri
- Müşteri itirazlarını yönetme ve çözme stratejileri
- Başarılı müzakere taktikleri
- Satış sonrası müşteri ilişkilerini sürdürme yöntemleri
- Kendi satış stratejinizi geliştirme

Kimler Katılmalı

- Satış alanında kariyer yapmak isteyen yeni başlayanlar
- Satış becerilerini geliştirmek ve güncel teknikleri öğrenmek isteyen deneyimli satış profesyonelleri
- Satış yöneticileri ve ekip liderleri
- Pazarlama ve satışla ilgili diğer departmanlardan profesyoneller
- Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri

Eğitim İçeriği

1. Gün:

- **Giriş ve Satışın Temelleri**
 - Satışın tanımı ve önemi
 - Başarılı bir satışçının özellikleri
 - Satış süreçlerinin anlaşılması
- **Müşteri İhtiyaçlarının Anlaşılması**
 - Etkili iletişim becerileri
 - Müşteri dinleme teknikleri
 - İhtiyaç analizi yöntemleri
- **Etkili Sunum Teknikleri**
 - Ürün ve hizmet sunumlarında dikkat edilmesi gerekenler
 - Görsel ve sözlü sunum teknikleri
 - İkna edici sunum stratejileri

2. Gün:

- **Müzakere Becerileri**
 - Müzakere süreçlerinin yönetimi
 - Başarılı müzakere taktikleri
 - İtirazları yönetme ve çözümüleme
- **Satış Sonrası İlişkiler**



- Müşteri sadakatini artırma yöntemleri
- Etkili satış sonrası servis teknikleri
- Uzun vadeli müşteri ilişkilerinin sürdürülmesi
- **Kişisel Satış Stratejisinin Geliştirilmesi**
 - Kendi satış stilinizi belirleme
 - Hedeflerinizi belirleme ve ulaşma yolları
 - Zaman yönetimi ve verimlilik artırma yöntemleri

Bu yoğun ve kapsamlı eğitim, katılımcılara satış alanında başarılı olmaları için gereken bilgi ve becerileri sunmayı amaçlamaktadır. Eğitim sonunda, katılımcılar kendi satış becerilerini ve stratejilerini geliştirme konusunda kendilerini daha donanımlı hissedecekler.