

A'DAN Z'YE SATIŞ EĞİTİMİ

Eğitmen: Prof. Dr. Emrah CENGİZ – Dr. İrfan AKYÜZ

Eğitimin Amacı: Rekabetin gün geçtikçe hız kesmeden şiddetini artırdığı pazar koşullarında potansiyel müşterilere rakiplerden önce ulaşılması ve rakiplerin ürün ve hizmetleri yerine bizimkileri tercih etmelerinin sağlanması bir dizi sistematik çalışmayı gerektirmektedir. Deyim yerindeyse, şirketlerin ön cephede savaşan erleri olan satışçılar, pazardaki müşterilerle sürekli bir arada oldukları için rekabet üstünlüğü sağlanmasında önemli bir yere sahiptir.

Eğitimin amacı artan rekabet ve zor pazar şartlarında satışçılara ve satış yöneticilerine modern satış yöntemlerinin kazandırılarak, bu alandaki gelişmelerin paylaşılmasıdır.

Eğitimin İçeriği:

- Yeni Rekabet Koşullarında Etkili Pazarlama ve Satış Yönetimi
- Satışçılıkta Eski ve Yeni Yaklaşımlar
- Müşteri İlişkileri ve Satış Ortamının Yaratılması
- Kişisel Satışın Pazarlamadaki Yeri Ve Önemi
- Satış Amaçları ve Satış Stratejisi
- Satış Görüşmelerinin Stratejik Ve Taktik Planlaması
- Satış Sürecinin Aşamaları
- Satışçılık Becerileri
- Satışçılıkta İletişim Yeteneğinin Önemi
- Satışçının temel fonksiyonları
- Satışçının, Satış Sürecinde Beğenilen ve Beğenilmeyen Yönlerinin Analizi
- Satış Engelleri
- Satış Temsilcisi Değerleme Kriterleri
- GENEL DEĞERLENDİRME-TARTIŞMA

Eğitim süresi: Eğitim süresi 2 gündür. (12 Saat)