



Global Satış ve Kùltürlerarası Satış Yönetimi Eğitimi

SP2514

Eğitim Amacı

Katılımcıların uluslararası pazarlara açılma stratejilerini öğrenmeleri ve farklı kùltürlerin satış, müzakere ve iletişim süreçlerine etkilerini yöneterek global başarı sağlamalarıdır.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

• Global Satışın Temel Dinamikleri

- Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri (Doğrudan İhracat, Distribütörlük, Ortaklık)
- Global Satış Boru Hattı (Pipeline) Yönetimi ve Farklı Bölgeler İçin Tahminleme
- Uluslararası Ticaretteki Yasal ve Finansal Zorluklar (Ödeme Şekilleri, Kur Riski vb.)

• Kùltürlerarası İletişim ve Satış Stilleri

- Yüksek Bağlamlı ve Düşük Bağlamlı Kùltürlerin (High/Low-Context) Anlaşılması
- Farklı Kùltürlerde Güven İnşası ve İlişki Kurma Yaklaşımları
- Kùltürlere Göre Uygun Beden Dili, Hiyerarşi ve Hitap Şekilleri

• Global Müzakere ve İkna Teknikleri

- Kùltürel Farklılıkların Müzakere Taktiklerine Etkisi
- Farklı Coğrafyalarda Karar Alma Hızları ve Süreçleri
- Kùltürlerarası İtiraz Yönetimi ve Fiyat Pazarlığı

• Global Satış Ekibi Yönetimi (Liderlik)

- Çok Uluslu Ekipleri Uzaktan Yönetme ve Koçluk Yapma
- Farklı Kùltürlere Uygun Motivasyon ve Ödüllendirme Sistemleri
- Global Yetenekleri İşe Alma ve Eğitme.

Hedef Kitle

Uluslararası satış operasyonlarında görevli yöneticiler, ihracat departmanları, global hesap yöneticileri (Global KAM) ve yurt dışı pazar geliştirme uzmanlarıdır.

