



Satışta Kapanış Teknikleri Eğitimi

SP2512

Eğitim Amacı

Katılımcıların kapanış sinyallerini tanıma, farklı teknikleri uygulama ve satış sürecini başarıyla sonuçlandırma yeteneklerini geliştirmektir.

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

• Kapanışın Satış Sürecindeki Yeri ve Önemi

- Satışta Kapanış Psikolojisi ve Zamanlaması
- Kapanış Başarısızlıklarının Temel Nedenleri
- Kapanışı Erteleme Korkusunu Aşma

• Satın Alma Sinyallerini Tanıma

- Sözlü ve Sözsüz (Beden Dili) Satın Alma Sinyalleri
- Kapanışın En Uygun Anını Belirleme (Trial Close)

• Temel Kapanış Teknikleri

- Varsayımsal Kapanış (Assumptive Close)
- Alternatifli Kapanış (Alternative Choice Close)
- Özetleme Kapanışı (Summary Close)
- Doğrudan Kapanış (Direct Close)

• İleri Düzey ve Durumsal Kapanış Teknikleri

- Fırsat/Kıtlık Kapanışı (Scarcity Close)
- Geriye Dönüş Kapanışı (The Puppy Dog Close)
- Fiyat/Değer Kapanışı

• Kapanışa Yönelik İtirazlarla Başa Çıkma

- "Düşünmem Gerekmiyor" ve "Bütçe Yok" Gibi Son Dakika İtirazlarını Yönetme
- Kapanış Sonrası Karar Değişikliğini Önleme

• Kapanış ve Satış Sonrası Süreçler

- Sözleşme ve Prosedürleri Etik ve Kurumsal Şekilde Yönetme
- Müşteri Memnuniyetini Sağlayarak Kapama Sürecini Tamamlama.

Hedef Kitle

Satış döngüsünü tamamlamakla yükümlü tüm satış profesyonelleri ve satış kapama oranlarını yükseltmek isteyen yöneticilerdir.

