

Satışta Güven Oluşturma ve İlişki Yönetimi Eğitimi

SP2528

Eğitim Amacı

Katılımcıların müşteriyle hızla güven ilişkisi kurma, duygusal bağ oluşturma ve bu ilişkiyi uzun vadeli sadakate dönüştürme becerilerini 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

• Güvenin Satış Sürecindeki Rolü

- Güvenin Dört Temel Bileşeni: Güvenilirlik, Samimiyet, Uzmanlık ve Kişisel Çıkarı Yönetme
- Güvenin Satış Hızı ve Fiyat Esnekliği Üzerindeki Etkisi
- Etik Satış Davranışı ve Kurumsal İtibarın Güven İnşasındaki Yeri

• İlişki Kurma (Rapport) Teknikleri

- Müşteriyle Ortak Paydalar Oluşturma ve Empati Kullanımı
- Sözlü ve Sözsüz İletişimle Hızla Uyum Sağlama
- Aktif Dinleme ve Doğru Geri Bildirimle Müşteriyi Anladığını Gösterme

• İlişki Yönetimi ve Derinleştirme

- Satışın Farklı Aşamalarında İlişkiyi Nasıl Derinleştirmeli?
- Sürekli Değer Sunma ve Beklentileri Aşma Stratejileri
- Çoklu Paydaş Yönetiminde Güven Ağı Kurma

• Uzun Vadeli Sadakate Dönüştürme

- CRM Kullanımı ile Tüm Müşteri Etkileşimlerinin Takibi ve Kişiselleştirme
- Müşteri Başarısını Ölçme ve Başarı Hikayeleriyle İlişkiyi Güçlendirme
- Müşteri Kaybı (Churn) Riskini Yönetmede İlişkinin Rolü.

Hedef Kitle

Tüm satış profesyonelleri, özellikle uzun ve karmaşık satış döngülerinde çalışan Key Account ve ilişki yöneticileridir.

