



Temel Satış Teknikleri Eğitimi

SP2501

Eğitim Amacı

Şirketin satış ekibinin, kurumsal hedeflerle uyumlu, sistematik ve etik satış becerileri kazanarak müşteri sadakati odaklı, verimli bir şekilde pazar payını artırmasını sağlamaktır.

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

Satışa Giriş ve Kurumsal Uyum

- Şirketinizin Satış Misyonu, Vizyonu ve Etik İlkeleri
- Sektöre Özgü Müşteri Profilleri ve Alışkanlıkları

Satış Süreci Yönetimi ve Planlama

- CRM Kullanımı ve Satış Hattı (Pipeline) Yönetimi
- Kurumsal Satış Hedeflerine Ulaşmak İçin Bireysel Planlama

Müşteri Görüşmesi ve İhtiyaç Analizi

- Kurumsal İletişim Standartlarına Uygun Başlangıç ve İlk İzlenim
- Aktif Dinleme ve Çözüm Odaklı Soru Sorma Teknikleri

Değer Odaklı Sunum ve Çözüm Teklifi

- Şirketinizin Ürün/Hizmetlerinin Faydalarını Müşteri İhtiyacına Bağlama
- İkna Edici Kurumsal Sunum Becerileri

İtiraz Yönetimi ve Müzakere

- Sektörde ve Kurumsal Ürünlerde En Sık Karşılaşılan İtirazlara Hazırlık
- Kazan-Kazan Prensibine Dayalı Müzakere Stratejileri

Satış Kapama ve Süreç Takibi

- Satın Alma Sinyallerini Değerlendirme ve Etik Kapama Teknikleri
- Satış Sonrası Prosedürlerin Takibi

Müşteri Sadakati ve İlişki Geliştirme

- Uzun Vadeli İlişkiler İçin Müşteri Deneyimi Yönetimi
- Çapraz Satış (Cross-Selling) ve Ek Satış (Up-Selling) Fırsatlarını Yakalama

Hedef Kitle

Satış kariyerine yeni başlayanlar, sahada çalışan satış elemanları ve müşteri ilişkilerinde aktif rol oynayan tüm kurumsal çalışanlardır.

