



Danışmanlık Satışı (Consultative Selling) Eğitimi

SP2533

Eğitim Amacı

Katılımcıların müşteriyle uzmanlık düzeyinde ortaklık kurarak, müşterinin iş sorunlarına derinlemesine inen çözümler sunmasını 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

- **Danışmanlık Satışı Zihniyeti (Mindset)**
 - Ürün Satıcısından Güvenilir Danışmana Geçiş
 - Müşterinin Sektörünü ve İş Akışını Derinlemesine Öğrenme Yöntemleri
 - Uzmanlık ve Otorite Algısı Oluşturma
- **Derinlemesine Keşif ve Analiz Teknikleri**
 - Mevcut Durumdan Hedef Duruma Geçiş Anlamaya Yönelik Stratejik Sorular
 - Müşterinin Görünmeyen Acı Noktalarını (Pain Points) Ortaya Çıkarma
 - Çoklu Paydaşların İhtiyaç ve Önceliklerini Haritalama
- **Değer Odaklı Çözüm Geliştirme**
 - Çözümü Müşterinin Stratejik Hedefleriyle Eşleştirme
 - Sunulan Çözümün Finansal Geri Dönüşünü (ROI) Hesaplama ve Sunma
 - Alternatif Çözümlerin Avantaj ve Dezavantajlarını Tarafsızca Değerlendirme
- **Danışmanlık Sunumu ve İtiraz Yönetimi**
 - Müşterinin Liderliğini Destekleyen Sunum Formatları
 - Çözümün Uygulama ve Entegrasyon Risklerine Yönelik İtirazları Yönetme
 - Kapanışı, Doğal Bir Sonuç Olarak Yönlendirme.

Hedef Kitle

Karmaşık ve yüksek değerli çözümler satan B2B satış profesyonelleri, teknik satış uzmanları ve kilit hesap yöneticileridir.

