



Satış Tahminleme ve Hedef Belirleme Eğitimi

SP2523

Eğitim Amacı

Katılımcıların doğru satış tahminleme metodlarını kullanarak gerçekçi hedefler belirlemelerini ve kaynak yönetimini optimize etmelerini 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

- **Satış Tahminlemesinin Temelleri ve Kurumsal Önemi**
 - Tahminleme ve Bütçeleme Arasındaki Farklar
 - Doğru Tahminlemenin Envanter, Finans ve Operasyonel Planlamaya Etkisi
 - Tahminleme Hatalarını (Accuracy) Ölçme
- **Nitel (Qualitative) Tahminleme Yöntemleri**
 - Pazar Araştırması ve Uzman Görüşü Yöntemleri (Delphi Tekniği)
 - Satış Ekibinin Tahminlerini Kullanma (Sales Force Composite)
 - Müşteri Niyetlerini Okuma ve Değerlendirme
- **Nicel (Quantitative) Tahminleme Yöntemleri**
 - Tarihsel Verilere Dayalı Yöntemler (Hareketli Ortalamalar, Üstel Düzeltme)
 - Satış Boru Hattı (Pipeline) Analizi ile Tahminleme
 - CRM Verilerini Kullanarak Tahmin Modelleri Oluşturma
- **Etkili Satış Hedefi Belirleme**
 - SMART Hedef Belirleme Kriterlerinin Uygulanması
 - Hedefleri Şirket Stratejisi ile Uyumlu Hale Getirme
 - Hedefleri Satış Ekiplerine (Kotalara) Adil ve Motive Edici Şekilde Dağıtma
- **Tahmin ve Hedef Yönetiminde En İyi Uygulamalar**
 - Tahmin ve Bütçe Süreçlerinde İç İletişim ve İş Birliği
 - Tahminleme Süreçlerini Düzenli Olarak Gözden Geçirme ve Ayarlama.

Hedef Kitle

Satış yöneticileri, bölge yöneticileri, finans ve bütçeleme süreçlerinde yer alan üst düzey yöneticilerdir.

