



Satışta Teknoloji Kullanımı Eğitimi

SP2531

Eğitim Amacı

Katılımcıların satış süreçlerini otomatikleştiren ve veriye dayalı kararlar almalarını sağlayan temel teknolojileri etkin şekilde kullanmalarını 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 Teknolojisinin Stratejik Rolü (SalesTech Stack)**
 - Satış Teknolojilerinin Verimlilik, Hız ve Müşteri Deneyimine Katkısı
 - Temel Satış Teknolojisi Kategorileri (CRM, Otomasyon, İçerik Yönetimi)
 - Kurumsal Teknoloji Yatırımlarından Maksimum Fayda Sağlama
- **CRM Sistemlerinin İleri Düzey Kullanımı**
 - CRM'i Sadece Veri Girişi Değil, Stratejik Bir Araç Olarak Kullanma
 - Satış Boru Hattını (Pipeline) Otomatik Takip ve Veri Kalitesi Yönetimi
 - Mobil CRM Uygulamaları ile Saha Verimliliğini Artırma
- **Yapay Zekâ (AI) ve Otomasyonun Satışa Etkisi**
 - Yapay Zekâ Destekli Potansiyel Müşteri Nitelendirme (Lead Scoring)
 - Satış Otomasyonu ile Tekrarlayan Görevleri (E-posta Takibi vb.) Yönetme
 - Satış Tahminlemede Yapay Zekâ Modellerinin Kullanımı
- **Sanal Satış (Virtual Selling) ve Sunum Araçları**
 - Video Konferans ve Sunum Yazılımlarının Etkin Kullanımı
 - Dijital Satış İçeriklerini Yönetme ve Erişim Takibi
 - Sanal Ortamda Etkileşim ve Katılımı Artıran Araçlar.

Hedef Kitle

Tüm satış profesyonelleri, iç satış (Inside Sales) ekipleri ve satış operasyonlarını optimize etmek isteyen yöneticilerdir.

