



Satışta İtirazlarla Etkin Baş Etme Yöntemleri Eğitimi

SP2509

Eğitim Amacı

Katılımcıların itirazları satış fırsatına çevirme becerilerini geliştirerek, pazarlık masasında özgüvenli duruş sergilemeleri ve anlaşma tamamlama oranlarını yükseltmelerini 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

- **İtiraz Neden Kaynaklanır? (Yanlış Anlama, Güvensizlik, Fiyat, vb.)**
 - İtirazları Satın Alma Sinyali Olarak Görme
 - İtirazı Etkili Karşılama Adımları (Dinle, Onayla, Cevapla, Doğrula)
- **İtiraz Tipleri ve Analizi**
 - Gerçek (Hakiki) ve Gizlenmiş İtirazları Ayırt Etme
 - Yaygın İtiraz Kategorileri (Fiyat, Zamanlama, Rakip, Güven, Ürün Özellikleri)
 - Müşteri İtirazlarının Kök Nedenini Keşfetme Teknikleri
- **Etkili İtiraz Karşılama Teknikleri**
 - "Hisset, Hissettim, Buldum" Yöntemi (Feel, Felt, Found)
 - Soruyla Karşılık Vererek İtirazın Yönünü Değiştirme
 - Erteleme ve Referans Kullanma Yöntemleri
 - Özellikleri Faydaya Çevirerek İtirazı Çürütme
- **Zorlu İtirazlar ve Fiyat Müzakeresi**
 - "Çok pahalı!" İtirazına Kurumsal Değer Vurgusuyla Cevap Verme
 - Bütçe İtirazlarına Çözüm Odaklı Alternatifler Sunma
 - Rakip İtirazlarını Yönetme ve Kurumsal Farklılıkları Vurgulama
 - Uygulama: En Sık Karşılaşılan Kurumsal İtirazlara Hazırlık ve Rol Oyunları

Hedef Kitle

Tüm satış temsilcileri, saha ve iç satış ekipleri ve sık sık müşteri itirazlarıyla karşılaşan müşteri ilişkileri profesyonelleridir.

