

CRM Kullanımı ve Veri Odaklı Satış Yönetimi Eğitimi

SP2524

Eğitim Amacı

Katılımcıların CRM sistemini satış süreçlerine entegre etme, verileri analiz ederek pazar içgörüsü elde etme ve performanslarını bilimsel kararlarla yönetmelerini 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

• CRM'e Giriş ve Kurumsal Önemi

- CRM Nedir ve Satış Sürecindeki Merkezi Rolü
- CRM Kullanımının Verimlilik ve Kurumsal Hafıza Açısından Değeri
- Başarılı CRM Adaptasyonu İçin Temel Kurallar ve Etik Kullanım

• CRM ile Satış Süreci Yönetimi

- Potansiyel Müşteri (Lead) Yaratma ve Niteliklendirme Süreçleri
- Fırsat (Opportunity) Yönetimi ve Satış Aşamalarının Takibi
- CRM Üzerinden Etkili Görev ve Zaman Yönetimi

• Veri Kalitesi ve Analiz

- Doğru ve Tutarlı Veri Girişinin Önemi (Garbage In, Garbage Out Prensibi)
- Satış Performans Göstergelerinin (KPI) CRM Üzerinden Takibi
- Müşteri Segmentasyonu ve Hedefleme İçin Veri Analizi

• Veri Odaklı Karar Alma ve Tahminleme

- Boru Hattı (Pipeline) Sağlık Analizi ve Tıkanıklıkların Tespiti
- Geçmiş Verilere Dayalı Satış Tahmini (Forecasting) Yapma Teknikleri
- Hangi Müşterilere Ne Zaman Odaklanılacağına Dair Veri Tabanlı Kararlar

• Kişiselleştirilmiş Müşteri Deneyimi

- CRM Verileriyle Müşteriyi Derinlemesine Tanıma
- Müşterinin İhtiyaçlarına Uygun Kişiselleştirilmiş Teklifler ve İletişim Stratejileri Geliştirme.

Hedef Kitle

Tüm satış profesyonelleri, satış yöneticileri ve CRM sistemi kullanan veya kullanacak olan müşteri ilişkileri ekipleridir.

