



Davranışsal Satış Psikolojisi Eğitimi

SP2525

Eğitim Amacı

Katılımcıların müşterinin bilinçaltı kararlarını ve davranışsal eğilimlerini anlayarak satışta ikna ve etki gücünü artırmaktır.

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

• Davranışsal Ekonomi ve Satış

- Müşteri Karar Süreçlerinin Mantıksal ve Duygusal Boyutları
- Bilişsel Önyargıların (Cognitive Biases) Satın Alma Kararlarına Etkisi
- Etik Satış ve Psikolojik Tetikleyicileri Sorumlu Kullanma

• Temel Psikolojik Etki Prensipleri

- Kayıp Korkusu (Loss Aversion): Müşteriyi Kazanımlara Değil, Kayıplara Odaklama
- Çapalama (Anchoring): Fiyat ve Değer Algısını Yönlendirme
- Sürü Psikolojisi (Social Proof): Referansların ve Başarı Hikâyelerinin Gücü
- Kıtlık (Scarcity): Sınırlı Fırsatlarla Aciliyet Yaratma

• Nöro-Satış Teknikleri ve Uygulama

- Bilinçaltı Mesajları Kullanarak Güven İnşa Etme
- Fiyat İtirazlarında Değer Algısını Psikolojik Olarak Yönetme
- Müşteri Dilini ve Kelime Seçimini Psikolojiye Uygun Hale Getirme

• Görüşme Anında Davranışsal Yönlendirme

- Çerçeveleme (Framing) Teknikleriyle Teklifleri Sunma
- Karar Yorgunluğunu (Decision Fatigue) Yönetme
- Davranışsal Verileri CRM'e Entegre Etme.

Hedef Kitle

Tüm satış ve pazarlama profesyonelleri, müzakereciler ve müşteri davranışlarının ardındaki psikolojiyi anlamak isteyen yöneticilerdir.

