



Satışta Kişilik Tiplerine Göre İletişim Eğitimi

SP2529

Eğitim Amacı

Katılımcıların müşterilerin baskın kişilik tiplerini hızla tanıma ve iletişim stratejilerini buna göre ayarlayarak ikna güçlerini maksimize 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

- **Kişilik Tiplerini Anlamanın Satıştaki Önemi**
 - Neden Tek Bir Satış Stili Herkes İçin İşe Yaramaz?
 - Baskın Kişilik Tiplerinin Satın Alma Kararlarına Etkisi
 - İletişimde Esneklik (Versatility) Kavramı
- **Temel Kişilik Modelleri ve Tanımlama**
 - DISC Modelinin Satışa Uyarlanması (Dominance, Influence, Steadiness, Conscientiousness)
 - Müşterinin Kişilik Tipini Gözlem ve Sorularla Hızla Belirleme
 - Beden Dili, Ses Tonu ve Çevre Düzenine Göre Tip Analizi
- **Kişilik Tipine Özgü İletişim Stratejileri**
 - Analitik (Conscientiousness) Tiple İletişim: Veri ve Detay Sunumu
 - Yönetici (Dominance) Tiple İletişim: Sonuç ve Hız Vurgusu
 - İlişki Odaklı (Steadiness) Tiple İletişim: Güven ve Garanti Odaklılık
 - Sosyal (Influence) Tiple İletişim: Hikâye ve İlişki Kurma
- **Kişilik Tipine Göre Satış Süreçlerini Ayarlama**
 - Sunum Formatını ve Kapanış Tekniklerini Tipe Göre Özelleştirme
 - Tipe Özgü İtirazlara Hazırlık ve İkna Yöntemleri
 - Zorlu Müşterilerin Davranışlarını Kişilik Tipine Göre Yönetme.

Hedef Kitle

Tüm satış profesyonelleri, müzakereciler ve müşteri etkileşimlerinde kişisel uyum becerisini geliştirmek isteyen çalışanlardır.

