



Çözüm Odaklı Satış Yaklaşımı Eğitimi

SP2527

Eğitim Amacı

Katılımcıların üründen ziyade müşterinin iş problemlerine odaklanarak özelleştirilmiş çözümler sunmasını ve güvenilir bir iş ortağı konumuna yükselmesini 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

- **Çözüm Odaklı Satışa Giriş ve Danışmanlık Yaklaşımı**
 - Ürün Satışından Değer Satışına Geçiş
 - Satıcının Rolü: Ürün Sunucusu Yerine Güvenilir Danışman Olmak
 - Müşterinin İş Hedeflerini ve Endüstri Zorluklarını Anlama
- **Problemi Keşfetme ve Nitelendirme**
 - Derinlemesine İhtiyaç Analizi ve Soru Sorma Teknikleri
 - Müşterinin Mevcut Durumunu ve Hedeflenen Durumu Netleştirme
 - Müşterinin Algıladığı Sorunlar ve Gerçek Kök Nedenler Arasındaki Farkı Bulma
- **Çözüm Tasarımı ve Değer Teklifi**
 - Şirket Ürünlerinin/Hizmetlerinin Müşterinin Problemine Nasıl Çözüm Olduğunu Modelleme
 - Özelleştirilmiş Çözümlerin Finansal Getirisini (ROI) Hesaplama
 - Çözüm Teklifini Rakiplerden Farklılaştıracak Benzersiz Değerleri Vurgulama
- **Çözüm Sunumu ve İtiraz Yönetimi**
 - Çözümün Faydalarını Hikayeleştirerek Sunma
 - Çözümün Uygulama Süreçleri ve Risklerine Yönelik İtirazları Yönetme
 - Birden Fazla Paydaşı Çözümün Değerine İkna Etme
- **Satış Sonrası Çözüm Takibi ve Başarı Ölçümü**
 - Çözümün Uygulama Aşamalarını İzleme ve Destekleme
 - Müşteri Başarısını Ölçme ve Başarı Hikayeleri Oluşturma.

Hedef Kitle

Karmaşık ürün veya hizmet satan B2B satış profesyonelleri, danışmanlık odaklı satış ekipleri ve teknik satış uzmanlarıdır.

