3D Creating Client Value Eğitimi

Süre: **3 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Günümüz satış dünyasında başarılı olmak yalnızca ürün veya hizmet sunmakla sınırlı değildir. Modern satış ekipleri artık müşterinin ihtiyaçlarını anlamalı, güven oluşturmalı ve satın alma sürecinin her aşamasında stratejik değer yaratmalıdır.

3D Creating Client Value eğitimi, satış profesyonellerinin müşteri odaklı satış yaklaşımını geliştirmesine yardımcı olan kapsamlı bir satış yönetimi ve fırsat geliştirme programıdır.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Müşteri ihtiyaçlarını daha doğru analiz eder
- Satış fırsatlarını daha hızlı keşfeder
- Güven ve etki oluşturur
- Satış görüşmelerini daha stratejik yönetir
- Satın alma sürecini profesyonel şekilde yönlendirir

Program özellikle danışmanlık odaklı ve karmaşık satış süreçleri için geliştirilmiştir.

3D Creating Client Value Yaklaşımı

3DCCV modeli; müşteri satın alma yolculuğunu anlamaya ve bu süreçte gerçek değer oluşturmaya odaklanır.

Programın temel yapısı üç ana unsura dayanır:

- Insight (İçgörü)
- Influence (Etkileme)
- Trust (Güven)

Bu yaklaşım sayesinde satış ekipleri yalnızca satış yapmayı değil, müşterinin karar sürecine stratejik katkı sağlamayı öğrenir.

Eğitim modeli; davranış bilimi, satış psikolojisi ve 20 yılı aşkın saha araştırmaları üzerine geliştirilmiştir.

3D Creating Client Value eğitimi, müşteri odaklı satış yaklaşımını geliştirmek isteyen şirketler için kapsamlı ve modern bir satış gelişim programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Satış süreçlerini optimize edebilir
- Daha yüksek dönüşüm oranları elde edebilir
- Müşteri ilişkilerini güçlendirebilir
- Daha büyük satış fırsatları oluşturabilir
- Uzun vadeli büyüme sağlayabilir

Özellikle rekabetin yoğun olduğu sektörlerde stratejik satış becerileri büyük avantaj sağlar.

3D Creating Client Value Eğitimi

Süre: **3 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Satış profesyonelleri
- Account manager ekipleri
- Satış yöneticileri
- Business development uzmanları
- Teknik satış ekipleri
- Customer success ekipleri
- Pazarlama profesyonelleri

için uygundur.

Özellikle danışmanlık odaklı satış yapan şirketler için yüksek değer sağlar.

What You Will Learn

3D Creating Client Value eğitimi şirketlerin satış performansını güçlendirmeye yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha güçlü satış pipeline yapısı
- Artan fırsat dönüşüm oranları
- Daha yüksek satış hacmi
- Rakiplere karşı daha yüksek kazanma oranı
- Daha kısa satış döngüsü
- Yeni müşteri kazanımı
- Upsell ve cross-sell fırsatlarında artış

Ayrıca müşteri ilişkileri daha sürdürülebilir hale gelir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Satış psikolojisi
- Müşteri satın alma davranışları
- Güven oluşturma teknikleri
- Fırsat yönetimi
- İhtiyaç analizi
- Değer önerisi oluşturma
- Satış sunumu stratejileri
- Paydaş yönetimi
- Risk azaltma yöntemleri
- İkna ve etkileme teknikleri

Outline

1. Müşteri Satın Alma Sürecini Anlama

3D Creating Client Value Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **3 Gün**

Başarılı satışın ilk adımı müşterinin nasıl karar verdiğini anlamaktır.

Bu bölümde:

- Satın alma davranışları
- Karar süreçleri
- Müşteri hedefleri
- Satın alma engelleri

gibi temel konular ele alınır.

2. Satışta Güven ve Etki Oluşturma

Modern satış süreçlerinde güven oluşturmak kritik öneme sahiptir.

Katılımcılar:

- Güven ilişkisi kurmayı
- Etkili iletişim tekniklerini
- Davranış odaklı satış yöntemlerini
- İkna stratejilerini

öğrenir.

3. Satış Fırsatlarını Keşfetme

Program, müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek yeni fırsatlar oluşturmayı hedefler.

Bu bölümde:

- İhtiyaç analizi
- Hedef belirleme
- Problem keşfi
- Çözüm eşleştirme

konuları detaylı şekilde işlenir.

4. Satış Sürecinde Momentum Oluşturma

Başarılı satış ekipleri müşteride doğru zamanda harekete geçme isteği oluşturur.

Bu modülde:

- Aciliyet oluşturma
- Kayıp algısı yönetimi
- Satın alma motivasyonu artırma
- Davranışsal satış teknikleri

ele alınır.

5. Değer Odaklı Satış Yaklaşımı

Eğitim, müşteriye gerçek iş değeri sunabilen satış ekipleri oluşturmayı amaçlar.

3D Creating Client Value Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **3 Gün**

Katılımcılar:

- Değer önerisi hazırlamayı
- Çözüm faydalarını ölçmeyi
- İş sonuçlarını analiz etmeyi
- Stratejik satış yaklaşımı geliştirmeyi

öğrenir.

Stakeholder ve Karar Verici Yönetimi

Kurumsal satışlarda doğru kişileri yönetmek kritik önem taşır.

Bu bölümde:

- Karar verici analizi
- Paydaş yönetimi
- İç destekçi oluşturma
- İtiraz ve risk yönetimi

gibi konular işlenir.