3D Design Thinking for Sales Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Modern satış dünyasında müşteriler artık yalnızca ürün veya hizmet satın almak istemiyor; aynı zamanda kendi ihtiyaçlarına özel, sürdürülebilir ve değer yaratan çözümler bekliyor. Bu nedenle satış ekiplerinin problem çözme, empati kurma ve müşteriyle birlikte çözüm geliştirme becerileri her zamankinden daha önemli hale geliyor.

3D Design Thinking for Sales eğitimi, tasarım odaklı düşünme yaklaşımını satış süreçlerine entegre eden yenilikçi bir satış geliştirme programıdır.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Müşteri ihtiyaçlarını daha derin analiz edebilir
- Problem odaklı satış yaklaşımı geliştirebilir
- Yaratıcı çözüm üretme becerilerini artırabilir
- Danışmanlık odaklı satış yapabilir
- Uzun vadeli müşteri ilişkileri kurabilir

Program, modern consultative selling ve solution selling süreçleri için özel olarak geliştirilmiştir.

3D Design Thinking for Sales Yaklaşımı

3DDTfS modeli, müşteri problemlerini birlikte keşfetmeye ve çözüm üretmeye odaklanan modern bir satış yaklaşımıdır.

Programın temel yapısı:

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

unsurlarına dayanır.

Bu yaklaşım sayesinde satış ekipleri yalnızca ürün sunan taraf değil, aynı zamanda müşterinin iş hedeflerine katkı sağlayan stratejik çözüm ortakları haline gelir.

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

3D Design Thinking for Sales eğitimi, müşteri odaklı problem çözme yaklaşımını satış süreçlerine entegre etmek isteyen şirketler için kapsamlı bir gelişim programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Daha yaratıcı satış süreçleri oluşturabilir
- Müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilir
- Daha güçlü çözüm odaklı ilişkiler geliştirebilir
- Satış dönüşüm oranlarını artırabilir
- Uzun vadeli müşteri değeri oluşturabilir

Özellikle modern B2B satış süreçlerinde tasarım odaklı satış yaklaşımı önemli bir rekabet avantajı sağlar.

3D Design Thinking for Sales Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Satış profesyonelleri
- Solution selling ekipleri
- Consultative sales uzmanları
- Business development profesyonelleri
- Customer Success ekipleri
- Ürün ve hizmet satış ekipleri

için uygundur.

Özellikle karmaşık satış süreçleri ve çözüm odaklı satış yapan şirketler için yüksek değer sağlar.

What You Will Learn

3D Design Thinking for Sales eğitimi şirketlerin müşteri odaklı satış becerilerini geliştirmeye yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha yüksek müşteri memnuniyeti
- Artan satış dönüşüm oranları
- Daha güçlü müşteri ilişkileri
- Daha büyük satış fırsatları
- Daha yüksek yenileme oranları
- Uzun vadeli müşteri bağlılığı

Ayrıca satış ekiplerinin yaratıcılık ve problem çözme becerileri gelişir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Design Thinking for Sales
- Empathy mapping
- Problem definition teknikleri
- Root cause analysis
- Yaratıcı çözüm geliştirme
- Value proposition oluşturma
- Rapid prototyping
- Risk azaltma stratejileri
- Adoption yönetimi
- Consultative selling yaklaşımları

Outline

1. Design Thinking Yaklaşımını Anlama

3D Design Thinking for Sales Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Katılımcılar tasarım odaklı düşünmenin satış süreçlerinde nasıl kullanılacağını öğrenir.

Bu bölümde:

- Design Thinking prensipleri
- Customer-centric selling yaklaşımı
- İnsan odaklı problem çözme
- Consultative selling metodolojileri

gibi temel konular ele alınır.

2. Müşteri Problemlerini Keşfetme

Başarılı satışın temelinde doğru problemi anlamak vardır.

Katılımcılar:

- Empathy mapping teknikleri
- Müşteri ihtiyaç analizi
- Problem tanımlama yöntemleri
- Root cause analysis süreçleri

konularında bilgi edinir.

3. Yaratıcı Çözüm Geliştirme

Program, yaratıcı ve uygulanabilir çözüm üretme becerilerini geliştirmeye odaklanır.

Bu modülde:

- Brainstorming teknikleri
- SCAMPER yöntemi
- User story oluşturma
- Alternatif çözüm geliştirme

gibi konular işlenir.

4. Çözüm Sunma ve Değer Oluşturma

Satış süreçlerinde müşteriye doğru değeri göstermek kritik önem taşır.

Bu bölümde:

- Value proposition oluşturma
- Fayda-maliyet analizi
- Risk azaltma stratejileri
- Çözüm sunum teknikleri

gibi konular ele alınır.

5. Prototipleme ve Test Süreçleri

Design Thinking yaklaşımı hızlı test ve geliştirme mantığına dayanır.

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

Katılımcılar:

- Rapid prototyping yöntemleri
- Test süreçleri
- Kullanıcı geri bildirimi toplama
- Çözüm optimizasyonu

konularını öğrenir.

6. Uygulama ve Müşteri Adaptasyonu

Başarılı çözümler yalnızca tasarlanmakla kalmaz, doğru şekilde uygulanmalıdır.

Bu modülde:

- Time to First Value yaklaşımı
- Adoption yönetimi
- Müşteri deneyimi geliştirme
- “Wow” moment oluşturma

gibi konular işlenir.