3D Negotiating Client Value Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Başarılı satış süreçlerinde müzakere becerileri büyük önem taşır. Yanlış yürütülen fiyat ve sözleşme görüşmeleri, şirketlerin kârlılığını ciddi şekilde etkileyebilir. Günümüz satış ekiplerinin yalnızca satış yapmayı değil, aynı zamanda müşteriyle sürdürülebilir ve değer odaklı anlaşmalar kurmayı öğrenmesi gerekir.

3D Negotiating Client Value eğitimi, satış ekipleri için özel olarak geliştirilmiş modern bir satış müzakere programıdır. Eğitim; satış psikolojisi, davranışsal ekonomi ve profesyonel müzakere tekniklerini bir araya getirerek katılımcıların daha güçlü ve stratejik görüşmeler yapmasını sağlar.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Fiyat baskısını daha iyi yönetebilir
- Karlılığı koruyabilir
- Güven ilişkisini sürdürebilir
- Profesyonel satın alma ekipleriyle daha etkili görüşebilir
- Kazan-kazan odaklı müzakere süreçleri oluşturabilir

3D Negotiating Client Value Yaklaşımı

3DNCV modeli, müşteri satın alma yolculuğunun tamamında değer oluşturmayı ve bu değeri korumayı hedefleyen modern bir müzakere yaklaşımıdır.

Programın temel yapısı şu unsurlara dayanır:

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

Bu yaklaşım sayesinde satış profesyonelleri sadece fiyat pazarlığı yapmaz; aynı zamanda müşteriye stratejik değer sunan uzun vadeli iş ortakları haline gelir.

Program, 20 yılı aşkın satış araştırmaları ve saha deneyimleri üzerine geliştirilmiştir.

3D Negotiating Client Value eğitimi, modern satış ekiplerinin profesyonel müzakere becerilerini geliştiren kapsamlı bir satış gelişim programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Karlılıklarını artırabilir
- Daha güçlü ticari ilişkiler kurabilir
- Fiyat baskılarını daha iyi yönetebilir
- Uzun vadeli müşteri sadakati oluşturabilir
- Rekabet avantajı sağlayabilir

Özellikle rekabetin yoğun olduğu pazarlarda güçlü müzakere becerileri büyük fark yaratır.

3D Negotiating Client Value Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Kimler Katılmalı

Bu eğitim özellikle:

- Satış profesyonelleri
- Account manager ekipleri
- Satış yöneticileri
- Business development uzmanları
- Üst düzey yöneticiler
- Ticari müzakere yapan profesyoneller

için uygundur.

Ürün veya hizmet satışı yapan tüm sektörlerde uygulanabilir.

Neler Öğreneceksiniz

3D Negotiating Client Value eğitimi şirketlerin satış performansını ve kârlılığını artırmaya yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha yüksek kâr marjı
- Daha düşük indirim oranları
- Daha büyük anlaşmalar
- Daha hızlı satış süreçleri
- Güçlü müşteri ilişkileri
- Daha yüksek müşteri yaşam boyu değeri

Ayrıca satış ekiplerinin müzakere güveni ve stratejik düşünme becerileri gelişir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Müzakere psikolojisi
- Satışta fiyat yönetimi
- Güven oluşturma teknikleri
- BATNA stratejileri
- Anchoring ve framing teknikleri
- Stakeholder yönetimi
- Risk azaltma yöntemleri
- Değer koruma stratejileri
- Davranışsal ekonomi uygulamaları
- Kazan-kazan müzakere teknikleri

Eğitim İçeriği

1. Profesyonel Müzakere Teknikleri

Katılımcılar farklı müzakere stillerini öğrenerek kendi güçlü yönlerini analiz eder.

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

Bu bölümde:

- Müzakere stilleri
- Pazarlık stratejileri
- Güç dengesi yönetimi
- Satış psikolojisi

gibi temel konular ele alınır.

2. Fiyat Baskısını Yönetme

Modern satın alma ekipleri profesyonel müzakere teknikleri kullanır. Eğitim, bu baskıları doğru yönetmeye odaklanır.

Katılımcılar:

- İndirim baskısını yönetmeyi
- Karlılığı korumayı
- Değer odaklı fiyatlandırmayı
- Alternatif çözüm geliştirmeyi

öğrenir.

3. Güven ve Uzun Vadeli İlişkiler Kurma

Başarılı müzakereler yalnızca kısa vadeli anlaşmalara değil, uzun vadeli iş ortaklıklarına odaklanır.

Bu modülde:

- Güven oluşturma
- İlişki yönetimi
- Profesyonel iletişim
- Stratejik müşteri yaklaşımı

konuları işlenir.

4. Davranışsal Ekonomi ve İkna Teknikleri

Program, davranış bilimi ve modern satış psikolojisini müzakere süreçlerine entegre eder.

Bu kapsamda:

- Anchoring teknikleri
- Framing yöntemleri
- Algı yönetimi
- Karar etkisi oluşturma

gibi ileri seviye teknikler ele alınır.

5. Karşılıklı Değer Yaratma

3DNCV yaklaşımı, yalnızca fiyat odaklı değil değer odaklı müzakere yapmayı hedefler.

3D Negotiating Client Value Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Katılımcılar:

- Ortak çıkar alanları oluşturmayı
- Karşılıklı fayda üretmeyi
- Değer takası geliştirmeyi
- Kazan-kazan modeli oluşturmayı

öğrenir.

Stakeholder ve Risk Yönetimi

Kurumsal satışlarda birçok paydaş karar sürecine dahil olur.

Bu bölümde:

- Stakeholder analizi
- Karar verici yönetimi
- Politik risk analizi
- Ticari risk azaltma stratejileri

gibi konular detaylı şekilde ele alınır.