B2B Satış Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

Bu eğitim, işletmeler arası (B2B) satış süreçlerinde profesyonelliği artırmak isteyen bireyler ve kurumlar için özel olarak tasarlanmıştır. Yüksek değerli satışlar, uzun vadeli ilişkiler ve çoklu paydaşlara hitap eden satış döngüleri üzerine yoğunlaşır.

Eğitim boyunca katılımcılar, müşteri ihtiyaçlarını analiz etme, değer odaklı satış yapma, ikna ve müzakere teknikleri, CRM ve satış teknolojilerini etkin kullanma gibi konularda hem teorik hem pratik bilgi sahibi olacaklardır.

Önkoşullar

Herhangi bir sektörde satış tecrübesi bulunan ya da B2B satış dünyasına giriş yapmak isteyen tüm profesyoneller katılabilir.

Kimler Katılmalı

- Satış müdürleri ve yöneticiler
- Kurumsal satış temsilcileri
- Pazarlama & iş geliştirme uzmanları
- Yeni satış becerileri kazanmak isteyen çalışanlar
- Girişimciler ve hedef odaklı profesyoneller

Neler Öğreneceksiniz

- Kurumsal müşterilerin satın alma kararlarını anlama
- Uzun vadeli iş ilişkileri kurma becerisi
- Değer temelli satış sunumları oluşturma
- İtirazları yönetme ve kazan-kazan müzakereler yürütme
- Satış stratejileri geliştirme ve CRM sistemleriyle verim artırma
- Gerçek satış senaryoları ile deneyim kazanma

Eğitim İçeriği

Modül 1: B2B Satışın Temelleri

B2B Satış Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

- B2B satış nedir? B2C'den farkları
- Kurumsal satış döngüsü ve rol dağılımı

Modül 2: Müşteri İhtiyaçlarını Anlama

- İhtiyaç analizi teknikleri
- Güven temelli ilişki geliştirme

Modül 3: Değer Tabanlı Satış

- ROI sunumu ve iş sonuçlarına odaklanma
- Çözüm önerisi hazırlama

Modül 4: Karar Verme Süreçleri

- Satın alma ekipleri ve karar vericileri analiz etme
- Organizasyonel davranış kalıpları

Modül 5: İkna ve Müzakere Teknikleri

- Etkili iletişim ve beden dili
- İtirazları ele alma ve sonuçlandırma

Modül 6: Satış Stratejileri ve Yöntemleri

- Danışmanlık yaklaşımıyla satış
- Satış tahmini ve stratejik hesap yönetimi

Modül 7: Pazar Analizi ve Hedefleme

- Potansiyel müşteri profili oluşturma
- Segmentasyon ve pozisyonlama stratejileri

Modül 8: Satış Teknolojileri ve CRM

- CRM yazılımlarıyla satış süreci yönetimi
- Satış otomasyonu ve veri analitiği

Modül 9: Vaka Çalışmaları ve Uygulamalar

- Gerçek senaryolarla rol yapma
- Grup çalışmaları ve sunumlar

B2B Satış Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com