Commercial Acumen Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

Süre: **2 Gün**

Overview

Modern satış dünyasında satış ekiplerinin yalnızca ürün veya hizmet satması yeterli değildir. Günümüzde başarılı satış profesyonellerinin finansal okuryazarlık, kârlılık yönetimi ve ticari karar alma süreçleri konusunda da güçlü bilgiye sahip olması gerekir.

Commercial Acumen eğitimi, satış ve account management ekiplerinin finansal farkındalıklarını artırmak ve ticari karar alma becerilerini geliştirmek için hazırlanmış kapsamlı bir iş ve finans odaklı satış eğitimidir.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Finansal verileri daha doğru yorumlayabilir
- Müşteri şirketlerin ticari yapılarını anlayabilir
- Karlılığı artıracak satış kararları alabilir
- Fiyatlandırma ve indirim süreçlerini daha stratejik yönetebilir
- Account profitability yönetimini geliştirebilir

Program, özellikle B2B satış süreçlerinde finansal düşünme becerilerini güçlendirmeye odaklanır.

Commercial Acumen Yaklaşımı

Commercial Acumen modeli, satış profesyonellerinin finansal bakış açısını geliştirerek daha stratejik kararlar almasını hedefler.

Programın temel yapısı:

- Finansal farkındalık
- Ticari analiz becerileri
- Karlılık yönetimi
- Değer odaklı satış yaklaşımı

unsurlarına dayanır.

Bu yaklaşım sayesinde satış ekipleri müşterilerle finansal hedefler üzerinden daha güçlü iletişim kurabilir ve stratejik iş ortağı konumuna gelebilir.

Program; finansal analiz, satış psikolojisi ve saha deneyimleri üzerine geliştirilmiştir.

Commercial Acumen eğitimi, satış ekiplerinin finansal bakış açısını geliştirerek daha stratejik ve kârlı satış kararları almasını sağlayan kapsamlı bir gelişim programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Karlılıklarını artırabilir
- Daha güçlü fiyat yönetimi oluşturabilir
- Finansal riskleri azaltabilir
- Müşteri ilişkilerini güçlendirebilir
- Daha sürdürülebilir büyüme sağlayabilir

Özellikle rekabetin yoğun olduğu B2B satış ortamlarında güçlü ticari farkındalık büyük avantaj sağlar.

Commercial Acumen Eğitimi

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

Süre: **2 Gün**

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Satış profesyonelleri
- Account manager ekipleri
- Customer service yöneticileri
- Sales manager ekipleri
- Business development uzmanları
- Finansal konularla çalışan müşteri ekipleri

için uygundur.

Finans geçmişi olmayan profesyoneller için de anlaşılır ve uygulanabilir bir yapı sunar.

What You Will Learn

Commercial Acumen eğitimi şirketlerin finansal performansını ve satış etkinliğini geliştirmeye yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha yüksek account profitability
- Daha sağlıklı nakit akışı
- Daha güçlü fiyat yönetimi
- Daha yüksek satış dönüşüm oranları
- Artan pipeline fırsatları
- Daha stratejik müşteri ilişkileri

Ayrıca satış ekiplerinin finansal özgüveni ve ticari farkındalığı gelişir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Finansal tablolar analizi
- Pricing stratejileri
- Karlılık yönetimi
- ROI değerlendirme
- Cash flow yönetimi
- Working capital analizi
- Margin koruma yöntemleri
- Cost management
- Finansal karar verme süreçleri
- Commercial selling yaklaşımları

Outline

1. Finansal Tabloları Anlama

Commercial Acumen Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

Süre: **2 Gün**

Katılımcılar şirketlerin temel finansal yapılarını analiz etmeyi öğrenir.

Bu bölümde:

- Gelir tablosu (P&L)
- Balance Sheet analizi
- Cash Flow yönetimi
- Finansal KPI'lar

gibi temel konular ele alınır.

2. Finansal Analiz ve Ticari Bakış Açısı

Program, satış profesyonellerinin finansal düşünme becerilerini geliştirmeye odaklanır.

Katılımcılar:

- Finansal oran analizi
- Trend değerlendirme
- Karlılık yorumlama
- Ticari risk analizi

konularında bilgi edinir.

3. Fiyatlandırma ve Karlılık Yönetimi

Modern satış süreçlerinde fiyat yönetimi kritik öneme sahiptir.

Bu modülde:

- Pricing stratejileri
- İndirim yönetimi
- Price-volume dengesi
- Margin koruma yöntemleri

gibi konular işlenir.

4. Müşteri Finansal Kararlarını Anlama

Başarılı satış ekipleri müşterilerin finansal önceliklerini anlayabilmelidir.

Bu bölümde:

- Ticari karar süreçleri
- Finansal trade-off analizi
- ROI değerlendirmesi
- Finansal etki yönetimi

gibi konular ele alınır.

5. Account Karlılığı ve Cost Management

Program yalnızca satış değil aynı zamanda sürdürülebilir kârlılık üzerine odaklanır.

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

Katılımcılar:

- Direct ve indirect cost yönetimi
- Scope creep kontrolü
- Hizmet maliyet yönetimi
- Account profitability optimizasyonu

konularını öğrenir.

6. Cash Flow ve Working Capital Yönetimi

Nakit akışı modern işletmeler için kritik önem taşır.

Bu modülde:

- Cash conversion cycle
- Working capital yönetimi
- Nakit akışı optimizasyonu
- Account-level cash analysis

gibi konular işlenir.