Scrum Alliance Agile in Sales Micro-Credential Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Bu **1 günlük Premium seviye eğitim**, satış profesyonellerine **Agile (Çevik) prensipleri**ni satış döngüsüne nasıl uygulayabileceklerini öğretir.
Katılımcılar, **pipeline yönetimi**, **hızlı geri bildirim döngüleri**, **iteratif tahminleme** ve **çapraz fonksiyonel iş birliği** gibi yaklaşımlarla satış performanslarını artırmayı öğrenirler.

Eğitim sonunda katılımcılar, **Scrum Alliance** tarafından verilen dijital bir **mikro sertifika** kazanır.

Önkoşullar

Herhangi bir ön koşul bulunmamaktadır.
Ancak, **satış temelleri** veya **agile metodolojiler (Scrum, Kanban)** hakkında temel bilgi faydalıdır.

Kimler Katılmalı

Bu eğitim aşağıdaki profesyoneller için idealdir:

- **Satış yöneticileri, hesap yöneticileri ve satış ekipleri**
- **Satış operasyonları** ve **Sales Enablement** uzmanları
- **Müşteriyle birebir çalışan liderler ve yöneticiler**
- Ticari operasyonlarda çevik yöntemleri uygulamak isteyen kurumlar

Neler Öğreneceksiniz

Bu eğitimle katılımcılar şunları başarır:

- Agile prensiplerinin satış süreçlerine getirdiği avantajları açıklamak
- Klasik satış süreçlerini **iteratif, backlog tabanlı** yapılara dönüştürmek
- **Sprints**, **Kanban board'lar** ve **retrospective** toplantılarıyla pipeline'ı yönetmek
- Gerçek verilere dayalı **kısa döngülü tahminleme (iterative forecasting)** uygulamak
- Müşteri ve paydaşlarla düzenli geri bildirim mekanizmaları oluşturmak
- Satış, pazarlama, ürün ve müşteri başarı ekipleri arasında**çevik iş birliği** sağlamak
- Agile satış modelinde görülen yaygın hataları tanımlamak ve önlemek

Scrum Alliance Agile in Sales Micro-Credential Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Eğitim İçeriği

Agile Satışa Giriş

- Neden satışta çeviklik önemli?
- Geleneksel ve Agile satış modellerinin karşılaştırması

Satış Akışını Anlamak

- Pipeline'ı backlog olarak görselleştirme
- Satış aşamalarını iterasyonlarla yönetme

Sprintler ve Tahminleme

- Satış sprint'leri planlama
- Sprint çıktıları ve hız (velocity) verilerine dayalı tahminleme

Geri Bildirim ve Uyum

- Haftalık / iki haftalık satış retrospektifleri
- Kazanılan ve kaybedilen fırsatlardan hızlı öğrenme

İş Birliği ve Paydaş Uyum

- Pazarlama, ürün ve müşteri başarı ekiplerini sürece dahil etme
- Çapraz fonksiyonel "stand-up" ve demo oturumları

Araçlar ve Metrikler

- Board'lar, CRM sistemleri, görev duvarları kullanımı
- Metrikler: kazanma oranı, çevrim süresi, pipeline kapsamı

Anti-pattern'lerden Kaçınmak

- Aşırı planlama, müşteri geri bildirimi eksikliği, hiyerarşik engeller
- Çevikliği koruma ve müşteri odaklı kalma teknikleri

Agile Satışı Ölçeklendirme

- Takımlar ve bölgeler arasında çevik satışın yaygınlaştırılması
- Ticari stratejilerle çeviklik uyumunun sağlanması