3D Prospecting Eğitimi

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

Süre: **1 Gün**

Overview

Başarılı satış ekipleri yalnızca pazarlama tarafından gelen lead'lere bağlı kalmaz. Modern satış profesyonelleri aktif müşteri bulma, doğru karar vericilere ulaşma ve sürekli yeni fırsatlar üretme becerisine sahip olmalıdır.

3D Prospecting eğitimi, satış ekiplerinin lead generation, müşteri bulma ve prospect yönetimi becerilerini geliştirmek için hazırlanmış kapsamlı bir prospecting ve satış geliştirme programıdır.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Daha fazla nitelikli lead oluşturabilir
- Doğru hedef müşteri profillerini belirleyebilir
- Outbound satış süreçlerini güçlendirebilir
- Sosyal satış tekniklerini kullanabilir
- Satış pipeline yapısını sürdürülebilir hale getirebilir

Program, modern dijital satış süreçlerine uygun pratik prospecting teknikleri üzerine kurulmuştur.

3D Prospecting Yaklaşımı

3DPR modeli, satış ekiplerinin sistematik ve sürdürülebilir müşteri bulma süreçleri oluşturmasını hedefler.

Programın temel yapısı:

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

unsurlarına dayanır.

Bu yaklaşım sayesinde satış profesyonelleri yalnızca bağlantı kurmakla kalmaz; aynı zamanda doğru müşterilerle güven odaklı ilişkiler geliştirebilir.

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

3D Prospecting eğitimi, modern satış ekiplerinin müşteri bulma ve satış fırsatı oluşturma becerilerini geliştiren kapsamlı bir satış geliştirme programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Satış pipeline yapılarını güçlendirebilir
- Daha fazla kaliteli lead oluşturabilir
- Satış dönüşüm oranlarını artırabilir
- Daha sürdürülebilir büyüme sağlayabilir
- Rekabet avantajı elde edebilir

Özellikle dijital satış süreçlerinin yoğun olduğu sektörlerde güçlü prospecting becerileri kritik önem taşır.

3D Prospecting Eğitimi

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

Süre: **1 Gün**

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- New business sales ekipleri
- SDR ve BDR profesyonelleri
- Account manager ekipleri
- Satış temsilcileri
- Business development uzmanları
- Satış yöneticileri

için uygundur.

Özellikle aktif müşteri kazanımı yapan şirketler için yüksek değer sağlar

What You Will Learn

3D Prospecting eğitimi satış ekiplerinin pipeline kalitesini artırmaya yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha fazla nitelikli lead
- Daha yüksek dönüşüm oranları
- Daha güçlü satış pipeline yapısı
- Daha hızlı satış döngüsü
- Artan satış performansı
- Kota başarısında yükseliş

Ayrıca satış ekiplerinin prospecting disiplini ve özgüveni gelişir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Target profile oluşturma
- Lead generation teknikleri
- Soğuk arama yöntemleri
- E-posta prospecting
- Sosyal satış stratejileri
- LinkedIn prospecting
- Stakeholder yönetimi
- Hesap giriş stratejileri
- Outbound satış teknikleri
- Toplantı alma yöntemleri

Outline

1. Hedef Müşteri Profili Oluşturma

Başarılı prospecting sürecinin ilk adımı doğru hedef kitleyi belirlemektir.

3D Prospecting Eğitimi

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

Süre: **1 Gün**

Bu bölümde:

- Ideal customer profile oluşturma
- Buyer persona analizi
- Hedef sektör belirleme
- Karar verici analizi

gibi temel konular ele alınır.

2. Inbound ve Outbound Lead Generation

Modern satış süreçlerinde hem inbound hem outbound stratejileri kritik öneme sahiptir.

Katılımcılar:

- Outbound satış teknikleri
- Soğuk arama yöntemleri
- E-posta prospecting süreçleri
- Referral stratejileri
- Inbound lead generation yöntemleri

konularında uygulamalı bilgi edinir.

3. Sosyal Satış ve Dijital Prospecting

Dijital kanallar prospecting süreçlerinde büyük avantaj sağlar.

Bu modülde:

- LinkedIn prospecting
- Sosyal satış teknikleri
- Dijital görünürlük oluşturma
- Online etkileşim stratejileri

gibi konular işlenir.

4. Karar Vericilere Ulaşma

Satış süreçlerinde doğru kişilere ulaşmak büyük önem taşır.

Katılımcılar:

- Buying center analizi
- Stakeholder haritalama
- Karar verici yönetimi
- Hesap giriş stratejileri

öğrenir.

5. Satış Görüşmesi Kazandırma Teknikleri

Prospecting yalnızca bağlantı kurmak değil, aynı zamanda görüşme oluşturabilmektir.

Bu bölümde:

3D Prospecting Eğitimi

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

Süre: **1 Gün**

- İlk temas stratejileri
- Güven oluşturma
- Toplantı alma teknikleri
- İlgi oluşturma yöntemleri

gibi konular ele alınır.