# Business Acumen and Selling to the C-Suite Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

## Overview

Günümüz iş dünyasında stratejik satın alma kararlarının büyük bölümü artık üst düzey yöneticiler tarafından veriliyor. Özellikle kurumsal satış süreçlerinde CEO, CFO, CIO ve diğer C-level yöneticilerle etkili iletişim kurabilmek satış başarısında kritik rol oynuyor.

Business Acumen & Selling to the C-Suite eğitimi, üst düzey yöneticilere satış yapma becerilerini geliştirmek isteyen satış profesyonelleri için hazırlanmış kapsamlı bir ileri seviye satış programıdır.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- C-level yöneticilerle daha etkili iletişim kurabilir
- Stratejik satış görüşmeleri gerçekleştirebilir
- Büyük ölçekli fırsatları yönetebilir
- İş dünyası ve finansal konular hakkında daha güçlü bakış açısı geliştirebilir
- Üst düzey karar vericiler üzerinde daha fazla etki oluşturabilir

Program, modern enterprise satış süreçleri ve C-Suite satış stratejileri üzerine odaklanır.

### Business Acumen & Selling to the C-Suite Yaklaşımı

BA modeli, üst düzey yöneticilerin iş dünyasına bakış açılarını anlamaya ve satış süreçlerini buna göre şekillendirmeye odaklanır.

Programın temel yapısı:

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

unsurlarına dayanır.

Bu yaklaşım sayesinde satış profesyonelleri yalnızca ürün anlatan kişiler değil, aynı zamanda stratejik iş danışmanları haline gelir.

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

Business Acumen & Selling to the C-Suite eğitimi, üst düzey yöneticilerle daha stratejik ve etkili satış görüşmeleri yapmak isteyen profesyoneller için kapsamlı bir gelişim programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Daha büyük kurumsal fırsatlar kazanabilir
- Executive seviyede güven oluşturabilir
- Daha güçlü müşteri ilişkileri geliştirebilir
- Satış dönüşüm oranlarını artırabilir
- Uzun vadeli stratejik büyüme sağlayabilir

Özellikle enterprise satış süreçlerinde güçlü C-Suite satış becerileri büyük rekabet avantajı sağlar.

# Business Acumen and Selling to the C-Suite Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

## Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Senior sales profesyonelleri
- Strategic account manager ekipleri
- Enterprise sales uzmanları
- Senior customer success yöneticileri
- Business development liderleri
- C-level satış yapan profesyoneller

için uygundur.

Özellikle büyük ölçekli B2B satış süreçleri yöneten şirketler için yüksek değer sağlar.

## What You Will Learn

Business Acumen & Selling to the C-Suite eğitimi şirketlerin stratejik satış performansını geliştirmeye yardımcı olur.

### Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha büyük satış fırsatları
- Daha yüksek satış hacmi
- Daha güçlü executive ilişkileri
- Daha yüksek kazanma oranları
- Daha hızlı satış süreçleri
- Daha uzun müşteri ilişkileri

Ayrıca satış ekiplerinin özgüveni ve stratejik iş bilgisi gelişir.

### Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Selling to the C-Suite
- Executive communication
- CxO karar süreçleri
- Finansal okuryazarlık
- ROI ve NPV analizi
- Strategic sales yaklaşımı
- Güven oluşturma teknikleri
- Stakeholder yönetimi
- Kültürler arası iletişim
- Enterprise satış stratejileri

## Outline

### 1. C-Suite Satış Stratejileri

# Business Acumen and Selling to the C-Suite Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Üst düzey yöneticilere satış yapmak standart satış süreçlerinden farklıdır.

Bu bölümde:

- C-level satış yaklaşımı
- Executive engagement stratejileri
- Üst düzey toplantı yönetimi
- Enterprise satış süreçleri

gibi konular ele alınır.

### 2. CxO Rollerini ve Önceliklerini Anlama

Her üst düzey yöneticinin farklı hedefleri ve öncelikleri vardır.

Katılımcılar:

- CEO perspektifi
- CFO beklentileri
- CIO ve teknoloji odaklı karar süreçleri
- İş hedefleri ve KPI analizleri

konularında bilgi edinir.

### 3. İş Dünyası ve Finansal Yetkinlik

C-Suite yöneticileri ticari ve finansal etkileri önemser.

Bu modülde:

- Finansal okuryazarlık
- ROI ve yatırım geri dönüşü
- Cash flow analizi
- Net Present Value (NPV)
- Ticari etki analizi

gibi konular işlenir.

### 4. Üst Düzey Karar Vericileri Etkileme

Program, davranış bilimi ve ileri seviye etkileme tekniklerini satış süreçlerine entegre eder.

Bu bölümde:

- Karar verme psikolojisi
- İkna stratejileri
- Executive communication
- Güven oluşturma teknikleri

gibi konular ele alınır.

### 5. Kültürler Arası C-Suite İletişimi

Global iş dünyasında farklı kültürlerle etkili iletişim kurmak kritik öneme sahiptir.

# Business Acumen and Selling to the C-Suite Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Katılımcılar:

- Kültürel farklılıkları yönetmeyi
- Uluslararası executive iletişimini
- Global müşteri ilişkilerini
- Bölgesel iş kültürlerini

öğrenir.