Core Selling Skills Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Modern satış dünyasında başarılı olmak artık sadece ürün anlatmakla sınırlı değildir. Günümüz satış profesyonellerinin müşteriyi anlaması, güven oluşturması, ihtiyaçları doğru analiz etmesi ve satın alma sürecini profesyonel şekilde yönetmesi gerekir.

Core Selling Skills eğitimi, özellikle satış kariyerine yeni başlayanlar veya mevcut satış becerilerini geliştirmek isteyen profesyoneller için hazırlanmış kapsamlı bir satış geliştirme programıdır. Eğitim; müşteri iletişimi, ihtiyaç analizi, güven oluşturma, satış görüşmesi yönetimi ve müşteri bağlılığı gibi temel konulara odaklanır.

Bu eğitim sayesinde ekipler:

- Daha etkili müşteri görüşmeleri yapabilir
- Satış fırsatlarını daha hızlı keşfedebilir
- Müşteri güvenini artırabilir
- Satış dönüşüm oranlarını yükseltebilir
- Uzun vadeli müşteri sadakati oluşturabilir

3D Core Selling Skills Yaklaşımı

3D Core Selling Skills modeli, müşteriyle yapılan her görüşmenin daha stratejik ilerlemesini sağlayan modern bir satış yaklaşımıdır.

Programın temel amacı:

- Müşteriyi daha iyi anlamak
- Satın alma yolculuğunu yönetmek
- Doğru çözümü sunmak
- Satışı sürdürülebilir hale getirmek

Bu sistem; 20 yılı aşkın satış araştırmaları, saha deneyimleri ve müşteri davranış analizleri üzerine geliştirilmiştir.

Core Selling Skills eğitimi, modern satış ekiplerinin ihtiyaç duyduğu temel becerileri sistematik şekilde geliştiren kapsamlı bir satış gelişim programıdır.

Müşteri odaklı satış yaklaşımı sayesinde şirketler:

- Daha güçlü müşteri ilişkileri kurabilir
- Satış süreçlerini optimize edebilir
- Daha yüksek dönüşüm oranları elde edebilir
- Uzun vadeli müşteri sadakati oluşturabilir

Özellikle dijital satış kanallarının büyüdüğü günümüzde, profesyonel satış becerileri markalar için büyük rekabet avantajı sağlar.

Core Selling Skills Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Satış kariyerine yeni başlayanlar
- Satış temsilcileri
- Müşteri ilişkileri ekipleri
- Hizmet satışı yapan profesyoneller
- Satış odaklı müşteri destek ekipleri

için uygundur.

Ayrıca mevcut satış ekipleri için yeniden beceri geliştirme (upskilling) programı olarak da kullanılabilir.

What You Will Learn

Core Selling Skills eğitimi şirketlere önemli katkılar sağlar.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha yüksek satış performansı
- Artan müşteri dönüşüm oranları
- Daha büyük satış hacmi
- Kısalan satış döngüsü
- Güçlü müşteri ilişkileri
- Daha fazla müşteri tavsiyesi

Ayrıca satış ekiplerinin zaman yönetimi ve fırsat önceliklendirme becerileri de gelişir.

Eğitimde Yer Alan Ana Modüller

- Müşteri satın alma davranışları
- Satış psikolojisi
- Güven oluşturma teknikleri
- Soru sorma yöntemleri
- İtiraz yönetimi
- Satış kapama teknikleri
- Zaman ve bölge yönetimi
- İletişim stilleri
- Sanal satış becerileri
- Sosyal satış yöntemleri

Outline

1. Müşteriler Neden Satın Alır?

Başarılı satışın ilk adımı müşterinin satın alma motivasyonunu anlamaktır.

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

Bu bölümde:

- Müşteri davranışları
- Satın alma psikolojisi
- Karar verme süreçleri
- Değer algısı

gibi temel konular detaylı şekilde ele alınır.

2. Müşteriyle Güven Oluşturma

Satış sürecinde güven en kritik faktörlerden biridir.

Katılımcılar:

- Etkili iletişim kurmayı
- Doğru soru sormayı
- Aktif dinleme tekniklerini
- Güven ve samimiyet oluşturmayı

öğrenir.

3. Satış Görüşmesini Yönetme

Eğitim, müşteri görüşmelerinin profesyonel şekilde ilerletilmesine odaklanır.

Öne çıkan başlıklar:

- Satış görüşmesi açılışı
- İhtiyaç analizi
- İtiraz yönetimi
- Çözüm sunumu
- Satış kapama teknikleri

4. Inbound ve Outbound Satış Teknikleri

Program hem gelen müşteri talepleri (inbound sales) hem de aktif müşteri kazanımı (outbound sales) için özel teknikler içerir.

Bu kapsamda:

- Telefon görüşmeleri
- E-posta iletişimi
- Video görüşmeleri
- Sosyal medya satış yöntemleri

gibi kanallar ele alınır.

5. Müşteri Deneyimini Kolaylaştırma

Başarılı satış yalnızca satış anıyla sınırlı değildir. Müşterinin süreç boyunca rahat hissetmesi gerekir.

Bu bölümde:

Core Selling Skills Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

- Satın alma sürecini kolaylaştırma
- Müşteri memnuniyeti artırma
- Sorunları önceden tahmin etme
- Pozitif müşteri deneyimi oluşturma

konuları işlenir.