Gelişmiş Satış Teknikleri Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Gelişmiş satış teknikleri eğitimi, işletmelerin diğer işletmelere ürün veya hizmet satışı yapma süreçlerini iyileştirmeyi hedefleyen özel bir eğitim türüdür. Bu eğitim, satış profesyonellerine, kurumsal müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi anlamaları, etkili iletişim kurmaları ve uzun vadeli iş ilişkileri geliştirmeleri için gerekli beceri ve stratejileri öğretir. satış süreci, genellikle daha uzun satış döngüleri, yüksek değerli işlemler ve karar verme süreçlerine birden fazla paydaşın dahil olması gibi özellikler gösterir.

Gelişmiş satış teknikleri eğitimi, satış temsilcilerinin daha stratejik düşünmelerini, kompleks satış ortamlarında etkili olmalarını sağlar ve genel olarak işletmenin gelir hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunur. Bu eğitim, işletmeler arası pazarlarda rekabet avantajı sağlamak ve satış performansını maksimize etmek isteyen her organizasyon için hayati öneme sahiptir.

Who Should Attend

- Üst ve orta kademe yöneticiler,
- Satış becerilerini geliştirmek isteyen diğer tüm çalışanlar
- Gelecek ile ilgili hedefleri bulunan herkes

What You Will Learn

- Müşteri İhtiyaçlarının Anlaşılması: Müşterilerin iş modelleri, zorlukları ve ihtiyaçları hakkında derinlemesine bilgi edinmek.
- İlişki Yönetimi: Uzun vadeli müşteri ilişkileri kurma ve sürdürme teknikleri.
- Değer Tabanlı Satış: Ürün veya hizmetin değerini, müşterinin işletmesine özel faydaları üzerinden nasıl ileteceğinizi öğrenmek.
- Karar Verme Süreçlerini Anlama: Satın alım sürecinde karar verme aşamalarını ve karar vericileri tanıma.
- İkna ve Müzakere Becerileri: Etkili ikna teknikleri ve müzakerelerde başarılı olma stratejileri.
- Kompleks Satış Stratejileri: Çözüm satışı, danışmanlık yaklaşımı gibi karmaşık satış süreçlerinde başarılı olma yolları.
- Pazar Analizi ve Hedefleme: Potansiyel müşterileri tanımlama, segmentasyon ve hedefleme stratejileri.
- Satış Teknolojileri ve Araçları: CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) sistemleri gibi satışı destekleyen teknolojilerin etkin kullanımı.

Gelişmiş Satış Teknikleri Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Outline

- Modül 1: Satışın Temelleri
  - Satış sürecine genel bakış
  - B2B /B2C satış arasındaki farklar
  - Satış ekosistemi ve paydaşları
- Modül 2: Müşteri İhtiyaçlarını Anlama
  - Müşteri işletmelerin temel ihtiyaçları ve zorlukları
  - Etkili ihtiyaç analizi teknikleri
  - Müşteri işletmelerle ilişki kurma ve güven inşa etme
- Modül 3: Değer Tabanlı Satış
  - Ürün veya hizmetinizi değer odaklı sunma
  - Müşteriye özel çözümler geliştirme
  - ROI (Yatırımın Getirisi) ve değer teklifinin iletişimi
- Modül 4: Karar Verme Süreçlerini Anlama
  - Satın alım süreçlerindeki karar verme aşamaları
  - Karar vericileri ve etkileyicileri tanıma
  - Organizasyonel satın alma davranışlarını anlama
- Modül 5: İkna ve Müzakere Becerileri
  - Etkili ikna teknikleri
  - Müzakerelerde kazan-kazan stratejileri
  - İtirazları yönetme ve çözüm bulma
- Modül 6: Satış Stratejileri ve Yöntemleri
  - Çözüm satışı ve danışmanlık yaklaşımı
  - Stratejik hesap yönetimi
  - Satış hunisi yönetimi ve satış tahmini
- Modül 7: Pazar Analizi ve Hedefleme
  - Hedef pazar ve segmentasyon stratejileri
  - Potansiyel müşteri araştırması ve profil oluşturma
  - Hedefleme ve pozisyonlandırma stratejileri
- Modül 8: Satış Teknolojileri ve Araçları
  - CRM sistemlerinin etkin kullanımı
  - Satış otomasyonu araçları
  - Veri analizi ve müşteri bilgilerinden yararlanma
- Modül 9: Pratik Uygulamalar ve Vaka Çalışmaları
  - Satış senaryoları üzerinden rol yapma
  - Başarılı satış stratejilerinin incelenmesi
  - Grup çalışmaları ve sunumlar