



KİŞİSEL SATIŞ TEKNİKLERİ

Bu eğitim katılımcılara 21. yüzyılda artan küresel ve yerel rekabet koşullarında, başarılı satış hedeflerini gerçekleştirmek için stratejik pazarlama yönetimi yaklaşımına göre hazırlanan ileri satış teknikleri uygulamaları ile ilgili detaylı bilgi vermeyi amaçlamaktadır.

Eğitim sonucunda katılımcılar :

- Satışları Arttırmada Yeni Pazarlama Stratejileri ;
- Satış Takımı Yönetimi ;
- İleri Satış Programı Hazırlama Teknikleri ;
- Satış Görüşmelerinin Stratejik ve Taktik Planlaması ;
- Satış Sağlayan İletişim Süreci ve Satışa Değer Katma

konularında detaylı bilgiye sahip olacaklardır.

Eğitim Koordinatörü:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Doç. Dr. Serdar Pirtini





Ajanda

1.Gün

Yeni Rekabet Koşullarında Etkili Pazarlama ve Satış Yönetimi

- Satış Arttırmada Yeni Pazarlama Stratejileri
- Müşteri İlişkileri ve Satış Ortamının Yaratılması
- Satış Takımı Yönetimi
- Kişisel Satışın Pazarlamadaki Yeri ve Önemi
- İleri Satış Programı Hazırlama Teknikleri
- Satış Amaçları ve Satış Stratejisi
- Başarılı Satış Süreci Planlaması
- İşletmelerde Yönlendirici Satış Becerileri
- Telefonla Pazarlama ve Satış

2.Gün

21. Yüzyılda Kişisel Satış Teknikleri

- Satış Görüşmelerinin Stratejik ve Taktik Planlaması
- Satış Görevlerinin Yapısı ve Özellikleri
- Satış İşleminin Aşamaları
- Başarılı Bir Satış Görüşmesi İçin Model Önerisi
- İdeal Bir Satış Önerisinin Esasları
- Müşteri Pazarlarına Yönelik Satış Geliştirme ve Etkin Rekabetçi Satış Teknikleri
- Satış Sağlayan İletişim Süreci ve Satışa Değer Katma
- Kriz ve Ekonomik Durgunluk Şartlarına Uyarlanmış Satış Stratejileri

EĞİTMEN

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmalarını sürdürmekte olan **Doç. Dr. Serdar Pirtini**, lisans ve yüksek lisans düzeyinde "Pazarlama ve Uluslar arası Pazarlama" dersleri vermektedir. Aynı zamanda Stratejik Pazarlama Yönetimi, Satış Yönetimi ve Global Pazarlama konularında iş dünyasında çeşitli sektörel toplantılarda seminerler de veren **Doç. Dr. Serdar Pirtini'nin** gazete ve dergilerde yayımlanmış birçok makalesi ve kitapları bulunmaktadır.

Eğitim Metodolojisi

Eğitimlerimiz sunumlar eşliğinde teorik anlatımın yanında bireysel katılımı sağlamaya yönelik atölye çalışmalarını ve vaka analizlerini içermektedir.

Kimler Katılmalı?

İşletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında çalışanlar.

Eğitim Süresi

Kişisel Satış Teknikleri eğitimi toplam 7 saatten oluşmakta ve 1 günde gerçekleştirilmektedir.

Eğitim Zamanı

Bu eğitim kurumlara özgü olarak verilmektedir. Eğitim zamanı banka yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır.

Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süresince yapılan sunumları ve bilgi kitapçıklarını içeren eğitim dosyaları verilmektedir.

Katılım Belgesi

Katılımcılara eğitim programı sonunda TURKKARİYER onaylı Katılım Belgesi verilmektedir

Eğitim Ücreti

Eğitim ücreti katılacak çalışan sayısına göre değişmektedir. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle irtibata geçiniz.

Daha Fazla Bilgi için

TEL: 212 263 02 01

FAX: 212 263 71 00

W:www.turkkariyer.com

E:egitim@turkkariyer.com