



YARATICI İLERİ SATIŞ BECERİLERİ

Eğitim sonucunda katılımcılar Yaratıcı İleri Satış Becerileri Eğitim Programının Getireceği:

- Yaratıcılık ve Yaratıcı Satış Teknik ve Taktikleri ;
- Satışta Motivasyon ve Sosyal Statülere Göre Satış ;
- Nlp ve Meta Programlar ;
- İtiraz Karşılama ;
- Satışta Yaratıcı Formüller ve Beceriler ;
- Satış Öncesi ve Satış Anı Sonuçlandırma Becerileri

gibi konularda ayrıntılı bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim Koordinatörleri:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Hakan Ömer Gider





YARATICILIK VE YARATICI SATIŞÇILIK

- Yaraticılık Nedir?
- Yaraticılık Nasıl Geliştirilir?
- Yaratici Satışçılık Nedir?
- Nasıl Yaratici Satışçı Olunur?
- Satışta Yaraticılık Kullanılan Alanlar
- SATIŞTA MOTİVASYON VE SOSYAL STATÜLERE GÖRE SATIŞ**
- Nasıl Motive Oluyor ve Motive Ediyoruz?
- Sosyal Güdüler ve Müşteri
- Tiplerine Göre Uyarlanması
- Üç Önemli Müşteri Tipinin Biz Nasıl Satışçı Tipiyiz ?

SATIŞIN AŞAMALARINA BİR BAKIŞ

- Satışın Aşamalarının İncelenmesi,
- Konut Satışında Yedi Aşama ve Önem Dereceleri
- Satışın Aşamalarında ne Kadar Başarılyız?
- İTİRAZ KARŞILAMA**
- İtiraz Karşılama Nedir?
- İtiraz Karşılama Teknikleri

NLP VE META PROGRAMLAR

- Satışta NLP Nedir?
- Dil kalıpları ve Kullanımları
- Meta Programları ve Satışa Uyarlanması
- SATIŞTA YARATICI FORMÜLLER VE BECERİLER-1**
- Yaratici Satışta Ürünü Değil Fikri Satmak
- İlk Müşteri Karşılama NAIDA S
- TÖKBİE ile Müşteri Takibinde Kolaylık
- SATIŞTA YARATICI FORMÜLLER VE BECERİLER-2**
- Yaratici Satışta Dinleme ve Soru Sorma Becerisi
- Yaratici Satışçılar Ürünün Özelliklerini Değil Faydasını Satar Yaraticılıkta İkna Becerisi

SATIŞ ANI DAVRANIŞLARI

- Yaklaşım
- İhtiyaç ve Sorunların Tespiti
- Müşteriye Sunum Yapma
- Müşteri ile Mutabakat kurabilmek,
- SATIŞ KAPATMA**
- Satış Kapatma Nedir?
- Satış Kapatma Anı Sinyalleri Nelerdir?
- Satış Kapatma Yöntemlerinin İncelenmesi

EĞİTMEN

Hakan Ömer Gider Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü "Üretim Yönetimi ve Pazarlama" Ana Bilim dalında "Yüksek Lisans" ını tamamlamıştır. Satış Yöneticisi, Satış ve Pazarlama Danışmanı, İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Görevlisi, Satış, Pazarlama Uzmanı ve Satış Eğitimi olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

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

İleri Satış Becerileri toplam 12 saatten oluşmakta ve 2 günde gerçekleştirilmektedir

Eğitim Zamanı

Bu eğitim kurumlara özgü olarak

verilmektedir. Eğitim zamanı banka yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır. Bireysel katılım için lütfen bizimle irtibata geçiniz .

Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süresi boyunca 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