

“Uygulamalı İleri Düzey Satış Becerileri”

(Advanced Sales Skills)

Programın Amacı:

Temel Satış Becerileri eğitimlerinin devamı niteliğinde olan bu eğitimimizde, ilk eğitimde kazandırılan becerilerin daha da geliştirilmesi ve ilave becerilerin kazandırılması hedeflenmektedir.



Bu amaçla, çok büyük bir bölümü uygulama ağırlıklı olan bu programa, farklı müşteri türleri ile daha başarılı iletişim kurabilmeye yardımcı olacağını düşündüğümüz “Sosyal Stiller” başlığını, profesyonel satış yetkilisinin vizyonunu geliştirmesine yönelik konu başlıklarını ve başarılı bir satış yöneticisinin satış yönetirken ekibi ile nasıl iletişim kurması ve onları nasıl motive etmesi gerektiğine odaklanan bir bölümü ilave ettik.

Not: Program hem Mağaza Satış hem de Sıcak Satış (B2B) için ayrı bir şekilde dizayn edilmektedir.

Eğitimin içeriği:

❖ İletişim Profilleri

- ✚ Uygulama: İletişim Profili Testi
- ✚ Uygulama: “Doktor Derdime Bir Çare!”
- ✚ Uygulama: Workshop; Profiller Konuşuyor...

❖ **Canlandırmalar** (Detailing) (Hazırlanan senaryolar eşliğinde tüm katılımcılar en az 3 kere rol play yapar, bu rol play’lar kameraya alınır, tüm katılımcılar kendilerine dağıtılan rol play değerlendirme formlarını her bir katılımcı için doldurur ve değerlendirme formları kasetlerle birlikte rol play yapan kişiye hediye edilir.)

❖ Satış ve Motivasyon (Farklı Olabilmek)

- ✚ Farklı Olun...
- ✚ İşinizi Sahiplenin...
- ✚ Hedeflerinizi Paylaşın...
- ✚ Kendinize Yatırım Yapın...
- ✚ Kendinizi Şımartın...

❖ Satış Hedeflerinin Gerçekleştirilmesi (Realizasyon)

- ✚ Geleceğin Resmini Çizin...
- ✚ Gelmek İstedığınız Nokta
- ✚ Hedeflerin Paylaşımı
- ✚ Motivasyon

✚ İşinizi Sahiplenin...

- ✚ Patron Gibi Düşünmek
- ✚ Kişisel Gelişim
- ✚ Sadık Müşteri Oluşturma Programı
- ✚ Profesyonel İmaj

✚ Planlayın...

- ✚ Özel Yaşam
 - İşiniz ve Özel Yaşamınız
- ✚ Müşteri
 - Hedef Müşterileri Belirlemek (Prospecting)
 - %80 - %20 Kuralı
- ✚ İş
 - Miktar Hedefler
 - Günlük Hedefler
 - Hedef Dağıtım
 - Müşteri Başına Yapılacak Yatırım
 - Yeni Potansiyel Müşteriler
- ✚ Zaman
 - Önceliklerin Sıralaması
 - Denge

❖ Değerlendirme, Aksiyon Planları'nın Doldurulması Ve Kapanış

- ✚ **Aksiyon Planları:** Her bir katılımcı eğitim sonrasında kendi gelişim alanlarını ve bu alanları nasıl ve hangi tarihe kadar geliştireceğini yazdığı Aksiyon Planını doldurur. Aksiyon Planlarının bir kopyası yöneticiye verilir ve yöneticinin de katılımcıya destek olması, koçluk yapması sağlanır.

Eğitim Süresi: 1 veya 2 Tam Gündür. (**Katılımcı sayısı ve ihtiyaca göre belirlenecektir.**)