

Türk Üsulü satış Teknikleri

EDYTYMYN ADI: Türk Usulü Satış

HEDEF KYTLE: Sözlü veya yazılı yollarla müşteri ve satış hizmeti veren kişiler

EDYTYMYN HEDEFLERY: Katılımcıların;

- Satış Kavramıyla hayatları arasındaki bağlantıyı kurmaları,
- Satış sürecine tüm detaylarıyla hâkim olmaları,
- Hizmet anlayışlarında farklılık yaratabilecek satış, iletişim ve hizmet tekniklerini öğrenmeleri,
- Satışçı olarak kendilerini ve sahip olmaları gereken nitelikleri öğrenmeleri,
- Türkiye de satış süreci ve müşteri tiplerini öğrenmeleri.

EDYTYM YONETIMY: Eğitimde konular, ders anlatımı, örnekler, film gösterimi, tartışma, vaka çalışmaları, bireysel ve grup şeklinde işlenecektir.

EDYTMEN: Gülbeniz Akduman

YÇERYK:

- Satış Nedir?
- Satış Kavramının İncelenmesi
- Değer Yaratan Satış Kavramı
- Müşterilerin Satın Alma Alışkanlıkları
- Müşteriler Neden ve Ne Zaman Satın Alır?
- Müşteriler Gerçekte Ne Satın Alır?
- Satış ve Hizmet Kavramlarının Birleştirilmesi
- Satış Süreci İncelenmesi
- Randevu Almak ve Telefonda İletişim
- Telefon Görüşmelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Kurallar
- İdeal Telefon Süreci
- Satış Görüşmesi Öncesi Hazırlıklar
- Satış Görüşmesinin Aşama Aşama İncelenmesi

- Satış Görüşmesinde Vurgulanması Gereken Faktörler
- Satış Görüşmesinin Başarıly Sonuşlanmamasının Nedenleri
- Günlük Hayatımızla Satış Arasındaki İlişkinin Kurulması

- Satışçı Kimdir?

- Satışçı Kavramı
- Satışçının Sahip Olması Gereken Özellikler Nelerdir?
- Satışçının Nitelik Kazanması için Gerekliler Nelerdir?

- Türkiye de Satış Kavramının İncelenmesi

- Türkiye de Hayat ve Satış Yapmak
- Türk Toplumunda Satış Etkileyen Kültürel Etkiler
- Türk İnsanının Alışveriş Hali Nasıldır?
- Türkiye de Satış Yaparken Nelere Dikkat Edilmelidir?
- Türk Müşteri Tipleri, Davranış Beklemleri ve Müşteri Tiplerine İdeal Yaklaşımlar

- Satış Engelleri İle Başa Çıkabilmek

- Satış İtirazları
- Satış İtirazları İle Başa Çıkma Yolları
- Satışçıların Satış için Yaptıkları Oyunlar
- Satış Oyunlarının Kullanım Alanları