

Satış Yönetiminin Temelleri ve Satış Analitiği



Genel Bilgiler

Kontenjan	10
Ücret	525,00 TL
Eğitmen	Mahir Çipil
Eğitim Kategorisi	Hayat, Hayat Dışı

Eğitimin Amacı

Satış ekiplerinin ve süreçlerinin yönetimine ilişkin temel bilgiler, satış yöntemleri ve stratejileri ile satış performansını ölçmeye yönelik temel analizlerin Türkiye'deki sigortacılık uygulamaları özelinde sunulması.

Eğitimin Hedef Kitlesi

Satış temsilcileri, acente satış uzmanları, sigorta satış danışmanları, satış performans ve koordinasyon ile pazarlama çalışanları ve yöneticileri (sigorta şirketleri, acenteler, brokerler)

Eğitimin İçeriği

- Sigorta satın alması ve tüketici davranışları
- Temel satış yöntemleri ve stratejileri
- Satış ekiplerinin oluşturulması & yönetimi
- Satış süreçlerinin oluşturulması ve idaresi
- Satış performansının ölçülmesi ve değerlendirilmesi yöntemleri
- Satış yönetiminin sigorta mevzuatındaki yeri

Eğitim Takvimi

Tarih	Mekan
28 Haziran 2018 Perşembe 10:00<>28 Haziran 2018 Perşembe 16:50	Kırmızı Salon

📍 SALON : Kırmızı Salon

