

Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım ve Sigortacılığa Uyarlanması (ONLINE)



Genel Bilgiler

Kontenjan	30
Ücret	500,00 TL
Eğitmen	Mehmet Muratoğlu
Eğitim Kategorisi	Hayat, Hayat Dışı

Eğitimin Amacı

Bu eğitim programı sonunda katılımcıların aşağıdaki konular hakkında bilgi sahibi olması ve bu konulardaki sorulara detaylı cevap verebiliyor olmaları amaçlanmaktadır:

- Satış epistemolojisi (Satış bilgisinin niteliği, "satışta doğru" ne anlama gelir?)
- Satış-Müşteri hedef bilgilerinin kaynağı-doğruluğu ve bunların nasıl kullanılacağı;
- Satış hikâyelerinin kurgulanması ve müşteriye anlatımı;
- Satışta karşılaşılan zorlukların neler olduğu ve nasıl tanımlanacakları;
- Çözümlerin analizi ve sonuca giden hareketliliğin doğru anının belirlenmesi;
- Müşteri için temiz bir gündem oluşturma ve müşteriyle gündem üzerinde nasıl anlaşılacağı;
- Müşteri için satışın anlamlandırılmasının ve boyutlandırılmasının ne şekilde yapılacağı.

Eğitimin Hedef Kitle

Satışta görev ve sorumluluk alanlar katılabilir.

• Eğitim İeriği

- Satış- Müşteri hedeflerinin satıcı ve şirket üzerindeki etkilerinin sorgulanması
- Satış profesyoneli ve müşteri arasındaki 4 bölge metodunun yorumlanması (Johari Penceresi)
- Müşteride değişime neden olacak satış hikâyesi nasıl oluşturulmalı?
- Satışta faydaya odaklanma, müşteri konsantrasyonunu harekete geçirme
- Satış sunumunun müşteri problemlerinin çözümündeki etkisinin anlaşılması
- Bilgi ve verilerin kanıtlanması ve görselleştirilmesi
- Üç önemli şeyi aktarma kuralı (3 x 3)
- Satışta sonuca yönelik uzun ve kısa sunum senaryolarının hazırlanması
- Satış müşteriye özgü kişiselleştirme adımı
- Karmaşıklıktan uzak, temiz bir gündem oluşturma yaklaşımları
- Hedef müşterinin anlaşılmasını kolaylaştıran bilgilerin belirlenmesi
- İlgili örnek ve veri kullanımı, kararı kolaylaştırma adımı
- Satıcı-Müşteri arasındaki karşılıklı bilgi alışverişi / Nerede bulunduğunu (Satış anı) belirleme yaklaşımı
- Satış için harekete geçmeli mi? Sonraya mı bırakmalı? Kararları test etme yaklaşımı
- Satış adımlarında anlaşma ve sonuca yönelik satış boyutlandırma adımı

Eğitim Takvimi

Tarih	Mekan
01 Temmuz 2020 arşamba 10:00<>01 Temmuz 2020 arşamba 13:00	Kırmızı Salon
02 Temmuz 2020 Perşembe 10:00<>02 Temmuz 2020 Perşembe 13:00	Mavi Salon

📍 SALON : Kırmızı Salon



📍 SALON : Mavi Salon

