

Satış Tekniklerini Öğrenin ve Size Nasıl Yarar Sağlayacağını Keşfedin

Satış ve pazarlama tarafında çalışan personelin satışta başarılı olabilmeleri ve rekabet düzeylerini arttırabilmeleri için satışta gereken ileri düzey donanımları edinmeleri ve bu donanımları sahada kullanabilmeleri amaçlanmaktadır.

- Başarılı bir satışı olmak için gerekli olan özellikleri, yetkinlikleri ve değerlendirme faktörlerini kavrayacaksınız.
 - Planlama, hedef verme ve satış modellerini kullanarak süreci yönetebileceksiniz.
 - Farklı ve güncel satış tekniklerine hakim olacaksınız.
- Tüketici gibi düşünebilme, değişimi yönetebilme ve iletişim konularında donanım sahibi olacaksınız.

KİMLER KATILMALI?

Yeni iş alanını satış ve pazarlama olarak belirleyenler gelişmek isteyenler

Kendini satış mesleği içinde sınıflandıran tüm katılımcılar

İş alanı değiştiren profesyoneller ve amatörler

Girişimciler, emekliler, ev hanımları, öğrenciler, kariyer yapmak isteyenler

Girişimci olmak, işletme açmak isteyenler

Görevini sahada uygulayanlar ve saha deneyimi olmayanlar

Satış sürecine hızlı adapte olmak isteyen profesyonel olmak isteyenler.

EĞİTİM İÇERİĞİ:

Satışçı kimdir ? Satışçı mı ? Pazarlamacı mı ?

Profesyonel Satışçı Kimdir? Fark Yaratan Özellikler

Satışta Yaratıcı Olmanın Temel Prensipleri

Müşterinin Değişen İhtiyaçları ve Müşteri Odaklı Satış Anlayışı,

Telefonda Randevu Alma Teknikleri

İdeal Satış Süreci / Profesyonel Satış Süreci

Satışta Müşteri Beklentileri Doğru Anlamak ve İhtiyaçları Doğru Tesbit Etmek

Doğru İhtiyaç Analizi ve Satışçıların Uygulaması Gerekenler

Satış Sürecini Etkileyen Faktörler ve Satış Engellerini Aşma

Satışta Beden Dili Nasıl Kullanılmalı

Zor Müşteri ile Baş Edebilme ve İtirazları Karşılama
Satış Görüşmesinde Kontrolü Ele Alma
Satışta Nasıl Soru Sorulmalı ve Müşteriyi Nasıl Dinlemeli?
Müşteri ile İletişimde Müşterinin Duygularını Etkileme
Profesyonel Bir Satış Görüşmesi Yapma ve Sunum Hazırlama
Satışta Zaman Yönetimi ve Planlama
Satışçının Motivasyonu ve Stresle Başedebilme
Özet ve Eğitimin Değerlendirilmesi

EĞİTMEN HAKKINDA:

Çiğdem GÖÇEN

İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinden AvivaSA'da satış rekorları kırarak kısa sürede yönetici konumuna geldi ve 7 yıl boyunca satış alanında yöneticilik yaptı. Bu dönemde İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisans eğitimini tamamladı. 2010 yılında kişisel gelişim kültürüne yöneldi. Koçluk, NLP, Hipnoz ve Kuantum konularında master sertifika düzeyinde eğitimler aldı. Şu anda Life Academy'de Eğitmen olarak çalışmaktadır. Özel sektörün önde gelen kuruluşlarına satış, iletişim teknikleri, ve profesyonel satış ve yaşam koçluğu yapmaktadır.

Katıldığı profesyonel sertifika programları:

[Satış Teknikleri Eğitimi](#)

[Life Coach](#)

[CertifiedCoach, CoachTrainer,](#)

[NLP Practitioner, NLP Master Practitioner, NLP Trainer,](#)

[HypnosisPractitioner, Hypnosis Master Practitioner, HypnosisTrainer,](#)

[Quantum Practitioner, Quantum Activist, Quantum Trainer](#)

[Professional Trainer](#)

[Eğiticinin Eğitimi](#)

Bu alandaki çalışmaları ve gelişmelerini sürdürmektedir. İstanbul Arel Üniversitesi'nde Yönetim ve Organizasyon alanında doktora eğitimine devam etmektedir.

A'dan Z'ye her alanda koçluk hizmetleri ve sertifikalı eğitimler vermektedir.

2006 yılından bu yana kişisel gelişim alanında kurumsal, bireysel hizmetler ve eğitimler sunmaktadır.

Kurumların ve bireysel katılımcıların daha yaratıcı ve yenilikçi çözümler üretmelerine bununla birlikte eğitimleri ile vizyon geliştirmelerine destek ve geleceği biçimlendirmeye yardımcı olacak bilgi ve donanımlar sayesinde fark yaratabilecek kurumsal ve bireysel hizmetler vermektedir.

EĞİTİM TARİHLERİ:

Satış Teknikleri Eğitimi	9 MAYIS 2015	Cumartesi	5 Saat	Avrupa Yakası
Satış Teknikleri Eğitimi	16 MAYIS 2015	Cumartesi	5 saat	Avrupa Yakası
Satış Teknikleri Eğitimi	23 MAYIS 2015	Cumartesi	5 Saat	Avrupa Yakası
Satış Teknikleri Eğitimi	30 MAYIS 2015	Cumartesi	5 Saat	Avrupa Yakası

EĞİTİMLER

Ataköy / Şirinevler mah. Mareşal Fevzi Çakmak cd. 2. Sk. No13 K.4 D.26

Bahçelievler / İSTANBUL adresinde yapılacaktır.

Not: Metro / Metrobüs / Otobüs / Minibüs duraklarına 2 dk Mesafededir.

DETAYLAR:

13:00 İLE 18:00 SAATLERİ ARASINDA

Kişisel Gelişim Testleri Ve Kişilik Analizleri Eğitim Paketimize Dahildir.

Dersler 45 dakikadır.

Her ders sonu 15 dakika molamız vardır.

Molalarımızda çay+Kahve ikramı yapılacaktır.

Randevuludur.

Eğitimimiz 5 saat sürmektedir.