

SATIŞ SÜRECİNDE BÜTÜNSEL YAKLAŞIM

Eğitimin Hedefi

Bu eğitimde satış sürecinde çalışan profesyonellerin yaptıkları işi marka yönetimi, itibar yönetimi, pazarlama, değişim yönetimi ve verimlilik bakış açıları ile değerlendirmeleri ve farkındalıklarını genişletmeleri hedeflenmektedir.

- Satış ve Rekabet
- Bağlantı Noktaları ile Satışı Anlamak
 - Pazarlama Yönetimi ve Satış
 - Marka Yönetimi ve Satış
 - İtibar Yönetimi ve Satış
 - Müşteri Deneyimi Yönetimi ve Satış
 - Değişim Yönetimi ve Satış
 - Verimlilik ve Satış
 - Sürdürülebilirlik ve Satış

Katılımcılar

Tüm satış profesyonelleri
Bir grup için ideal katılımcı sayısı 16 kişidir.

Eğitimin Süresi

1 gün (7 saat)

Eğitim Yöntemleri

Ders anlatımı, tartışma, bireysel ve grup uygulamaları, vaka çalışmaları

SATIŞTA BEDEN DİLİ**Eğitimin Hedefi**

Bu eğitimde katılımcıların kendi beden dili kullanımlarının ve müşteri beden dilini anlamının satış süreci ve satış iletişimi üzerindeki etkisini kavramaları hedeflenmektedir.

Eğitimin İçeriği

- Satış Sürecinde İletişim
- Duygu, Düşünce ve Davranış
- İletişimde Söz, Ses ve Beden Dili Kullanımı
- Satış Sürecinde Bedendili Farkındalığı
 - Satış profesyonelinin kendi beden dili kullanımını ve müşterinin beden dilini anlaması
 - Kişiler arası mesafe
 - Duruş ve yürüyüş
 - Kollar
 - Eller
 - El sıkışmak
 - Yüz
 - Mimikler
 - Mikro İfadeler
 - Gözler
 - Bakışlar
 - Bacaklar
 - Ayaklar

Katılımcılar

Tüm satış profesyonelleri
Bir grup için ideal katılımcı sayısı 16 kişi kişidir.

Eğitimin Süresi

1 gün (7 saat)

Eğitim Yöntemleri

Ders anlatımı, tartışma, bireysel ve grup uygulamaları, vaka çalışmaları