

# 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 Çarşamba 10:00<>01 Temmuz 2020 Çarşamba 13:00	Kırmızı Salon
02 Temmuz 2020 Perşembe 10:00<>02 Temmuz 2020 Perşembe 13:00	Mavi Salon

📍 SALON : Kırmızı Salon



📍 SALON : Mavi Salon

