

Çoklu Zeka Yaklaşımı İle Satış Becerilerimi Geliştiriyorum



Programın İş Sonuçlarına Faydaları:

"Çoklu Zeka Yaklaşımı İle Satış Becerilerimi Geliştiriyorum" Programı, "Çoklu Zeka"nın, satıcılık becerilerine etkisini öğrenmek ve öğrenen, araştıran, düşünen, tartışan, yaratan, çözüm üreten ve satışlarını her geçen gün artıran bireyler olmak üzere zihinlerini mümkün olan en üst düzeyde kullanmak isteyen satış personelinin, kendi zeka haritalarını yorumlama becerisi kazanmayı öğrenmeleri ve bu yolla satıcılık becerilerini geliştirmeleri amacıyla hazırlanmış bir Workshop'tur.

Neler Paylaşacağız?

TANIŞMA ÇOKLU ZEKA YAKLAŞIMI Beynimiz Nasıl Çalışıyor? Çoklu Zeka Teorisi Test: "Hangi Zekalarım Gelişmiş?" Egzersizler: "Hangi Zekamı Nasıl Geliştirebilirim?" **SATIŞ DANIŞMANLIĞI** Satış Nedir? Ne Değildir? Satışın Pazarlamadaki Yeri ve Önemi Satışın Temel Öğeleri Grup Çalışması: "Mükemmel Satıcılar" Danışman, Problem Çözücü ve Profesyonel Ortak Olmak Danışmanlık İlişkisinin Özellikleri Mesleğin Avantajları ve Bireysel Gelişime Katkıları Mesleğin Zorlukları ve Zorluklarla Başa Çıkabilme Yolları Satış Danışmanlığı İçin Gereken Temel Beceriler Test: Satış Becerilerim Özdeğerlendirme Test: Satış Yaklaşımı Analizi **SATIŞ SÜRECİ** Takım Oyunu: "Tuhaf Çarşı" Satış İçin Hazırlık ve Planlama Ürün - Hizmet Bilgisi Müşteriyi Tanımak Pazarı ve Rakipleri Tanımak Şirketimizi ve Müşteriyle İlişkileri Tanımak Hedef Belirlemek Satış Görüşmesi Süreci Ziyaret İçin Ön Görüşme AIDAS Açılış Teknikleri ve İlk İzlenimde Önemli Noktalar Müşterinin İsteğini / İhtiyacını Anlamak Soru Sorma Amaçları ve Teknikleri Açık ve Kapalı Sondaj Müşterilerin Psikolojik Profilleri ve Farklı Müşteri Tipleri Karşısında Uygun Yaklaşımlar Ürünün - Hizmetin Etkileyici Sunumu: Müşterinin Tüm Duyularına Hitap Etmek Faydaların Satışı ve Müşteri İçin Değer Yaratmak Fiyatı Sunmak İtiraz Türleri ve İtirazları Satışa Dönüştürmek İçin İpuçları Satın Alma Sinyalleri Müşteriyi ve Kararını Destekleme Satış Kapatmak İlave Satış Yapma Teknikleri Zor Durumlarla Başa Çıkabilmek Satışta Başarısızlığın 5 Temel Nedeni Yaratıcı Satışta 16 Alan Takım Oyunu: "Fikir Satmak" Satış Sonrası İzleme ve Satış Sonrası Hizmetler Egzersizler: "Ben Ne Yapabilirim?" Rol Oynama: Satış Görüşmesi Uygulamaları

DEĞERLENDİRME VE KAPANIŞ

Eğitim Programı Değerlendirme ve Katılım Belgelerinin Dağıtımı

Kimler Katılmalı?

"Çoklu Zeka" nın, satıcılık becerilerine etkisini öğrenerek kendi zeka haritalarını yorumlamak ve zihinlerini mümkün olan en üst düzeyde kullanarak satışlarını artırmak isteyen tüm satış personeli.

Eğitimin Süresi, Katılımcı Sayısı ve Eğitim Materyalleri:

Eğitim programının bir grup için süresi **14 saattir (2 gün)**.

Eğitim programından en iyi sonucun elde edilebilmesi için **bir grupta** ideal katılımcı sayısı **15** olarak belirlenmiştir.

Eğitim programının sonunda katılımcılara konuyla ilgili bilgiler içeren birer "**KİTAP**" ve "**KATILIM BELGESİ**" verilecektir.

Eğitmen:

Ayşe Demirbaş

KURUMA ÖZEL EĞİTİMLER İÇİN ÖNEMLİ !

"Kuruma Özel (In – House) Eğitimler" in ayrıntılı içerikleri ve süreleri, kurum içi hedef katılımcı gruba yönelik yapılan ihtiyaç analizi doğrultusunda belirlenmektedir.

Katılımcı grubun ihtiyaçlarını belirlemek ya da belirlenen ihtiyacı karşılayacak en uygun eğitim programlarını birlikte oluşturmak için lütfen merkezimizle iletişime geçiniz.