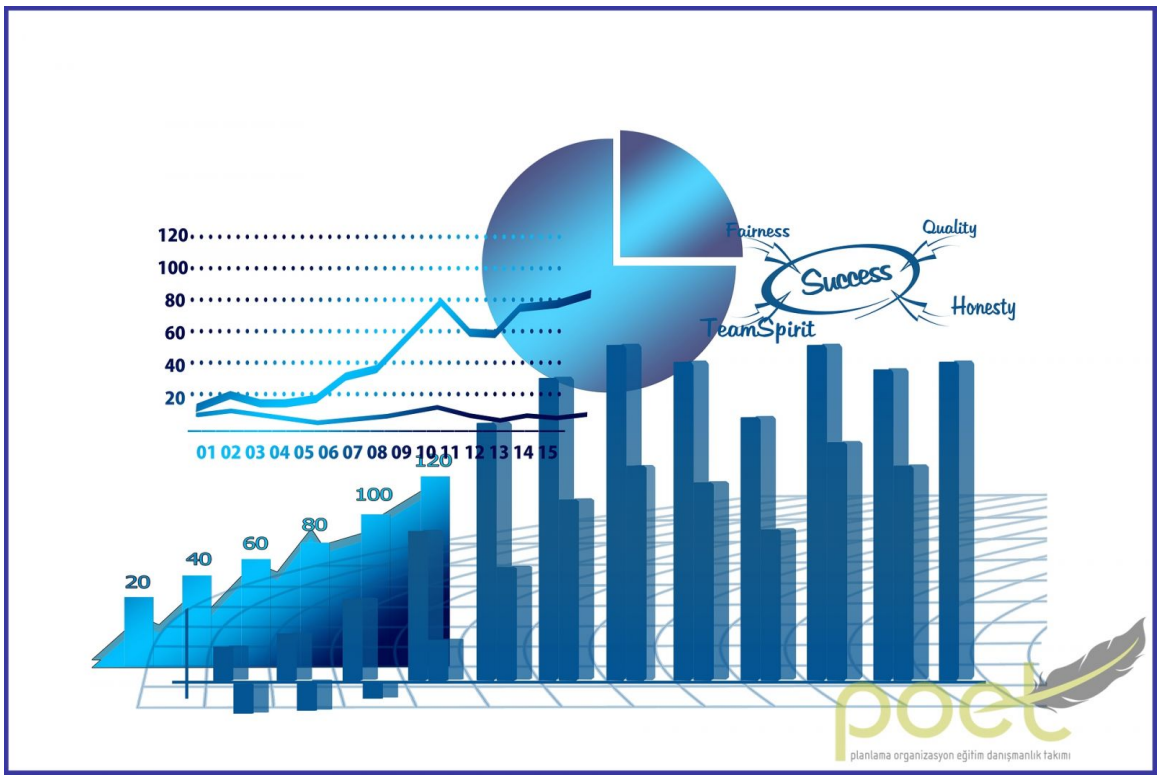
Satışta Etkin Raporlama



Programın İş Sonuçlarına Faydaları:

Ölçemezsek yönetmeyiz. Performansımızı, ancak doğru bir raporlama sistemiyle izleyebilir ve gelişimi tetikleyebiliriz. Özellikle kriz dönemlerinde hızlı karar alabilmek ihtiyacı daha çok ortaya çıkar. Bunun için de şirket yönetiminin zamanında hazırlanmış güvenilir bilgiye ihtiyacı vardır. Ancak, birçok şirketin raporlama sistemi, içeriği ve altyapısı, bu bilgileri, hızlı biçimde yönetime sunabilecek durumda değildir. Genellikle, raporlama içerikleri sadece finansal verilere dayandırılıp, bu veriler neden olan operasyonel göstergeler ölçülmez. Raporlama süreçleri nadiren otomatize edilmiştir. Birden fazla veri ve raporlama kaynağı tutarsızlıklara neden olmakta, yöneticiler arasındaki tartışmalar, performans ağırlıklı olmaktan ziyade, daha çok raporlar arasındaki farklılıklara odaklanmaktadır.

Bu bağlamda şirketteki raporlama sistematiğinin geliştirilmesi ve buna göre günlük, haftalık, aylık, üç aylık, yıllık raporlamaların hazırlanması ve takibinin oluşturulması, bugünü anlamak ve geleceği öngörmek için çok önemlidir.

Neler Paylaşacağız?

Tanışma
Asimov'dan Ders Almak

Merdivenköy Mah. Dikyol Sok. No.2 Business
İstanbul Plaza B Blok İç Kapı No:179 Kadıköy /
İSTANBUL (34732)
0212.573 04 11

poet@poet.com.tr
www.poet.com.tr

Dünya Nereye Gidiyor Ve Gelecekte Bizi Neler Bekliyor?
Müşteri İçin Değer Yaratmak Neden Önemli?
İlişkisel Pazarlama Nedir, Ne Değildir, Neden Önemlidir? Geleneksel Pazarlamadan Ve Sadece Satış Yapmaktan Ne Farkı Var?
MİY'in 3 Temel Bileşeni Ve İnsan
Profesyonellik Ve Satışta Profesyonelliği Olumsuz Etkileyen Yaklaşımlar
MİY'in 4 Evresi Ve Satışçının Rolleri - İşin Püf Noktası Ne?
Rekabet İçin 3 Temel Kriter
Satışçının Yetkinlikleri (Ürünü, Müşteriyi, Şirketi, Pazarı Ve Rakipleri Tanımak)
İhtiyaçları Karşılamak İçin: Önce Anla - Müşterinizi Tanıyın
Gerçek Davranışları Anlamak İçin Sahaya Çıkmak
Global Müşteri Nabzı Araştırması Sonuçları
Grup Çalışması: Ölçme / Raporlama Olmasa Ne Olur?
Ölçemezsek Yönetemeyiz!
Ölçme Neden Her Zamankinden Daha Önemli?
Sahadan Gelen Gerçek Bilgiler Daha Değerli
Rol Oynama: Müşteri Ne Dedi?
Söz Uçar, Yazı Kalır!
Neden Raporlama Yaparız?
Grup Çalışması: Peki Raporlar Neden İşe Yaramaz?
İyi Ve Kötü Örnekler Ve Özdeğerlendirme Yapalım?
Grup Çalışması: Kim, Ne Yaparsa, Nasıl Yaparsa, Ne Zaman Yaparsa, Raporlamayı Bir Rekabet Avantajı Olarak Kullanabiliriz?
Raporlamanın Amaca Hizmet Etmesi İçin…
Dil İletişim Kurmada Bir Köprüdür: Dilin Yanlış Kullanımına Yönelik Örnekler
Raporlamada Dil Nasıl Olmalı?
Uygulama: İyi Örnek Gösterilecek Raporlar Yazalım
Eğitim Programı Değerlendirme Ve Katılım Belgelerinin Dağıtımı

Kimler Katılmalı?

Pazarlama, satış, müşteri ilişkileri alanlarında çalışan herkes

Eğitimin Süresi, Katılımcı Sayısı ve Eğitim Materyalleri:

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

Eğitim programlarından 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.

Merdivenköy Mah. Dikyol Sok. No.2 Business
İstanbul Plaza B Blok İç Kapı No:179 Kadıköy /
İSTANBUL (34732)
0212.573 04 11

poet@poet.com.tr
www.poet.com.tr

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.

Merdivenköy Mah. Dikyol Sok. No.2 Business
İstanbul Plaza B Blok İç Kapı No:179 Kadıköy /
İSTANBUL (34732)
0212.573 04 11

poet@poet.com.tr
www.poet.com.tr