



BİLANÇOYA DAYALI SATIŞ TEKNİKLERİ İÇERİK

- Pazar Dinamikleri
- Kişisel Satış
- Satış Süreci
- Yeni Satış Yaklaşımları
- İç Müşteri Memnuniyeti
- Müşterinin İhtiyacının Tespit Edilmesi
- Temel Ürünler
- Nakit Akış Ürünleri
- Bilançodan Ürün Çıkarılması
- Pazarlama Süreci
- Firmanın İş Döngüsünün Anlaşılması
- Müşteri Bağımlılığı Yaratma

Süre : 2 gün