



KOBİ BANKACILIĞINDA SATIŞ TEKNİKLERİ

- KOBİ'lerin genel karakteristik özellikleri
- Pazar dinamikleri
- Satışta dikkat edilecek hususlar
- Sektörel özelliklerin değerlendirmeye etkisi
- KOBİ'lerin iş döngüsünün anlaşılması
- Finansal tablolardan müşteri ihtiyacının tespit edilmesi
- Finansal tablo olmaksızın müşteri ihtiyacının tespit edilmesi
- Kredi ihtiyacının tespit edilmesi
- Karlılığın tespiti ve yönetilmesi
- Firmanın nakit akışının sağlanması ve nakit akışını etkileyen ürünlerin incelenmesi
- Firmanın çalışma tarzına göre teminat yapısının oluşturulması
- Müşteri bağlılığı yaratma
- İhtiyaç yaratma,
- Doğru ürün yaklaşımı
- Satışta başarıyı tehdit eden unsurlar
- Müşteri davranışlarına göre tutum geliştirme
- Müşteri itirazları cevaplama yöntemleri
- Müşteri takibi ve karlılığın maksimize edilmesi
- Vaka çalışmaları

Süre: 2 Gün