



KURUMSAL VE TİCARİ BANKACILIKTA SATIŞ TEKNİKLERİ

- Pazar dinamikleri
- Müşteri odaklı satışta temel stratejiler
- Satın almaya etki eden önemli faktörler
- Alıcıyı elde etmede kullanılacak stratejiler
- Satışta başarıyı tehdit eden uyarı işaretleri
- Görüşmenin planlanması
- Kişisel satış sunumu
- Kişisel satışta sunum stratejileri
- Sunum sırasında vurgulanan öğeler
- Kişisel satışta soru sorma teknikleri
- Müşteri davranışlarına göre tutum geliştirme
- Müşteri ihtiyacının tespit edilmesi
- Proaktif yaklaşım
- Firmanın işdöngüsünün anlaşılması
- Mali tablolardan ürün tespiti
- Kredi ihtiyacının tespit edilmesi
- Firmanın ihtiyacına yönelik ürünlerin satışı
- Riskin tespiti
- Riskin yönetilmesi
- Riski giderici ürünlerin sunumu ve satışı
- İhtiyaç yaratma
- Doğru ürün yaklaşımı
- Firmanın projeksiyonlarının dikkate alınması
- Müşteri itirazları cevaplama yöntemleri
- Görüşmenin sonuçlandırılması
- Vaka analizleri

Süre: 2 Gün