



SATEMEL SATIŞ BECERİLERİ

- Hizmet sektöründe satış ve pazarlama
- Pazar dinamikleri
- Müşteri kimdir
- Ürün ve hizmetlerimiz
- Rakiplerimiz
- Başarılı müşteri temsilcisi özellikleri
- Müşterinin bir satış temsilcisinde aradığı temel özellikler
- İletişimin önemi ve iletişim becerileri
- Kişisel satışta iletişimi olumsuz etkileyen faktörler
- Zaman yönetimi
- Stratejik satış
- Müşteri odaklı satışta temel stratejiler
- Satın almaya etki eden önemli faktörler
- Alıcıyı elde etmede kullanılacak stratejiler
- Satışta başarıyı tehdit eden uyarı işaretleri
- Zaman olmadığı zaman strateji üretebilme
- Başkalarının güvenini kazanma ve bu güveni sürdürmenin yolları
- Satış süreci
- Bilgi toplama ve hazırlık
- Görüşmenin planlanması
- Görüşmeye hazırlık
- Randevu alma
- Kişisel satış sunumu
- Kişisel satışta sunum stratejileri
- Sunum sırasında vurgulanan öğeler
- Kişisel satışta soru sorma teknikleri
- Müşteri davranışlarına göre tutum geliştirme
- Müşteri itirazları cevaplama yöntemleri
- Görüşmenin sonuçlandırılması
- Vaka analizleri
- Rol oynama

Süre : 2 gün