



İLERİ SATIŞ TEKNİKLERİ

- Alıcıyı araştırma ve doğru kişiyi tespit etmek
- Ön hazırlık nasıl yapılır
- Görüşme esnasında dikkat edilecek hususlar
- Alıcının profilini tanımlama
 - Baskın karakter
 - Pasif karakter
 - İnsan odaklı
 - Görev odaklı
- Alıcı profiline yönelik strateji oluşturup uygulama
- Etkin ve doğru soruların sorulması
- Beden dilinin etkin kullanılması
- Sektörü bilmenin önemi
- Müşteri ihtiyacının tespit edilmesi
- İtirazların ele alınması
- İtirazlarla baş etme
- Zor kişilere yönelik satış teknikleri
- Müzakere süreci ve teknikleri
- Satışta zaman kaybettiren unsurlar
- Pazarlık planı geliştirirken dikkat edilmesi gereken hususlar
- İknanın psikolojisi
- İkna etme teknikleri
- Satış kapama teknikleri
- Müşteri takibi

Süre: 2 gün