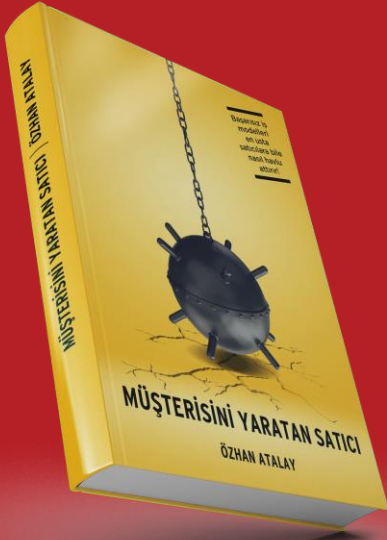


MÜŞTERİSİNİ YARATAN SATICI

Satışa holistik yaklaşım

Satış Becerilerini Geliştirme Semineri
İki Tam Gün



SEMİNERİN AMACI

Bu seminer; zor sektörlerde çalışan usta satıcıların bile düşebilecekleri tuzaklara işaret etmek, zayıf satışların nedenlerini teşhis edebilmek ve istenen seviyeye taşıyabilmek hedefli hazırlandı.

Satış yapılması, iş modelinin tuttuğu anlamına gelmeyebilir. Önemli olan, gittikçe artan oranda ve karlı satışların peş peşe gelmesidir. Tutabilecek bir modeli kötü bir satıcı batırabilirken iyi bir satıcı sıçratabilir.

O andaki şekli ile tutması zor olan bir iş modelini holistik yaklaşarak, radikal şeyler yaptırarak tutar hale getirmek te en başta bir satıcının görevidir ki seminerimizin konusu da budur.

KİMLER KATILMALI

Satış ve pazarlama alanında en az süpervizör seviyesinde çalışan kişiler başta olmak üzere operasyonel birimlerde sorumluluğu olan üst ve orta düzey firma yöneticileri.

Katılacakların en az lisans mezunu olmaları ve en az beş yıl iş tecrübesine sahip olmaları önerilmektedir.



İŞLENECEK KONULAR

BİRİNCİ GÜN

1. Satın alma metodolojisindeki değişme
2. Satışın yeni felsefesi
3. Ürün veya hizmetiniz değil onu yaratma felsefeniz satın alınır
4. Ürünümüzün sunduęu deęerlerin analizi
5. Pozisyonlama, segmentasyon ve kanal yapısı
6. Niş, tekelleşmiş veya doymuş pazarlar

İKİNCİ GÜN

1. Fiyat politikasının test edilmesi
2. Ürünün yaşam eğrisi
3. Pazarı ve satışları sürekli ölçümleme mecburiyeti
4. Markaların gücü ile ancak yenilikler başa çıkabilir
5. Satışa yönelik dijital pazarlama

SÜRE: 2 TAM GÜN

