SEMRİN
İK • EĞİTİM • DANIŞMANLIK

Beştepe Mah. Yaşam Cad. Adalet Sok. Neorama İş Merkezi No:13A Kat:18
Daire: 81 Söğütözü Yenimahalle / **ANKARA**
Kurtuluş Mah. 64010 Sok. Dr. Cemil ÖZTEKİN Apt. No: 29/B Seyhan / **ADANA**
Ofis GSM : +90 507 739 72 52 / +90 533 698 79 33

SATIŞ TEKNİKLERİ ve MÜŞTERİ ANALİZİ

EĞİTİMİN TANITIMI VE ÖNEMİ: Toplam Kalite Yönetimi (TKY), bir kurumun sürekli gelişmesi için uyguladığı sistematik, bütünsel ve organizasyonel yaşam biçimidir. Hızla değişim ve yoğun rekabet içinde sürekli gelişmek ve başarılı olmak "Toplam Kalite Yönetimi" nin kurumun tüm kademelerinde ele alınarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu eğitimin amacı Toplam Kalite Yönetimi'ni uygulayan veya uygulamak isteyen şirketlerde bu anlayışı yerleştirmek ve sürecin şirket içinde yayılmasını sağlayacak uygulayıcılar yetiştirmektir. Bu eğitimle katılımcılar, bir kuruluşta Toplam Kalite Yönetimi'nin uygulanması ile kaliteyi yükseltmenin, verimliliği artırmanın, maliyeti düşürmenin ve rekabet gücünü artırmanın ne ölçüde gerçekleşebileceği hakkında bilgi sahibi olacaklardır.

EĞİTİME KİMLER KATILMALI: İşletme sahipleri, yöneticileri, pazarlama konusunda uzmanlaşmak isteyen çalışanlar, markalaşmak isteyen şirket sahipleri ve çalışanları

EĞİTİM SÜRESİ: 1 Gün

EĞİTİM İÇERİĞİ:

1- Profesyonel Satış Yaklaşımı
2-Profesyonel Satıcının Temel Özellikleri
–SWOT ANALİZİ
–Duygusal zeka analizi
3- Satış teknikleri
4- Satışın adımları
5- Müşteri Odaklılık ve Etkin Müşteri İletişimi
6- Müşteri Türleri ve Farklı Satın Alma Nedenleri
7- Profesyonel Satışta İkna Teknikleri
8- Müşteri İtiraz ve Engelleri İle Başa Çıkma
9- Satış Performansının Arttırılması
10- Sürekli Müşterilerin Performans Analizi
11- Satış İletişiminde Özgüven ve Korkularla Başa Çıkma