

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Satış Eğitimleri

KeysEduventure

Satış; bir firmanın yaşamını sürdürebilmesi için vazgeçilmez bir gereksinimdir. Ne kadar kaliteli ve ekonomik üretim yapılırsa yapılsın üretilenin alıcısının bulunup, üretilen hakkında bilgi verilmemesi durumunda istenilen gelirin sağlanması söz konusu olmayacaktır.

Satış, profesyonel bir çaba gerektirir. Satış işinde çalışmak için belirli bir okulun belirli bir bölümünü tamamlamış olmak ön koşul değildir. Satış işinde çalışmak için *görünüm, davranış, bilgi, duyarlılık, çışku ve olgunluk* gibi temel satış teknikleri konusunda eğitim almak, ileri aşamalarda başarı için *ürün, müşteri, ilişki ve sunum stratejileri* geliştirmek gereklidir.

Keys Danışmanlık tarafından sağlanmakta olan Satış Eğitimleri üç ana başlıkta toplanmaktadır.

Temel Satış Teknikleri Eğitimi

İleri Satış Teknikleri Eğitimi

Profesyonel Satış Teknikleri Eğitimi

Her bir eğitim ile ilgili bilgi aşağıda yer almaktadır. **Satış eğitimleri**, bilgilerin sunum olarak verildiği sıkıcı ve yorucu klasik eğitimlerden farklı olarak **oyunlarla öğretici ve eğlendirici** olarak tasarlanmıştır.

Eğitim içeriklerinde yer alan konu başlıkları ayrı bir eğitim/seminer konusu olarak değerlendirilebilecek şekilde düzenlenmiştir. İstenilmesi durumunda belirli konular üzerinde ek aktiviteler ile bilginin pekiştirilmesi sağlanabilmekte, bir eğitimde yer alan içerik başlıkları diğer bir eğitime yerleştirilebilmektedir. Kurumların gereksinimlerine göre eğitimler şekillendirilebilmektedir.



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Temel Satış Teknikleri

KeysEduventure

AMAÇ : Müşteri ile birebir iletişimde ilk izlenimin önemi ön plana alınarak iyi bir satıcıda bulunması gereken temel özelliklerin kazanılması esas alınmaktadır.

SÜRE : 2 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Şirketlerin satış kadrosundaki yeni satıcılar

İÇERİK :

Satış Nedir ?

Birebir Satış

Neden Satış ?

Kariyer Olarak Satış

Satış Tarihi ve Gelişimi

Satış Çeşitleri

Satışçının Görevleri

Satış Aşamaları

Temel Satış Teknikleri

Görünüm

Davranış

Vücut Dili

Giriş

Duruş

Tokalaşma

Göz Konağı

Yüz İfadeleri

Ses

Bilgi

Şirket Ürün Rakip

Duyarlılık

İletişim Teknikleri

Soru Sorma

Dinleme

Bilgi Aktarma

Empati

Win-Win

Coşku

Pozitif Düşünce

Motivasyon

Olgunluk

Planlama

Zamanlama

Etik

Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

İleri Satış Teknikleri

KeysEduventure

AMAÇ : Birebir satış felsefesi kapsamında müşterilerle ortaklığa giden yolda uygulanan tüm stratejilerin aktarılması hedeflenmektedir.

SÜRE : 2 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Şirketlerin satış kadrosundaki tüm satıcılar

İÇERİK :

Birebir Satış (Personal Selling) Felsefesi

Satış Aşamaları

Ortaklık Oluşumu

İlişki Stratejisi

Win-Win Felsefesi

Profesyonellik

Etik Standartlar

Ürün Stratejisi

Uzmanlık

Özellik – Fayda İlişkisi

Ürün Konumlandırma

Sunum Stratejisi

Amaca Yönelme

Sunum Planı

Hizmet Kavramı

Müşteri Stratejisi

Alıcı Davranışları

İhtiyacı Belirleme

Alım Güdüsü

Alıcı Karar Teorileri

Alıcı Hareketleri

Alıcı Çözümlemeleri

İhtiyaç Tatmini



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Profesyonel Satış Teknikleri

KeysEduventure

AMAÇ : İhtiyaç tatminine yönelik satış anlayışı çerçevesinde, müşteri ilişkilerine profesyonel açıdan yaklaşım kazandırmak hedef alınmıştır.

SÜRE : 2 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Satış yöneticileri ve tüm satıcılar

İÇERİK :

İhtiyaç Nedir ?

Başarılı Ziyaret

Açılış

Gündem

Değer

Kabul

Araştırma

Durum

İhtiyaç

Açık Uçlu Soru

Kapalı Uçlu Soru

Destekleme

Özellik - Fayda

Onaylama

Açıklama

Kabul

Kapanış

Özetleme

Sonraki Adım

Kabul

İtiraz Çeşitleri

Aldırmazlık

Şüphe

Yanlış Anlama

Kabul etmeme

İtiraz Karşılama



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Bireysel Satış

KeysEduventure

AMAÇ : Bireysel satış ile ilgili temel bilgileri vermek, konu üzerinde yoğunlaşarak satış işinde olmayan çalışanlardan firmanın satış gücünü arttırmak için kullanılmak üzere beceri kazandırmak hedeflenmektedir.

SÜRE : 1 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Satış grubu dışındaki beyaz yakalılar

İÇERİK :

- Ben satıcı değilim !
- Satıcılık şapkaları
- Müşteri kavramı
- Müşteriye davranış şekilleri
- Alıcı kararını etkileyen unsurlar
- Satış ve kariyer



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Marka ve Markalaşma

KeysEduventure

AMAÇ : Başarılı ve kalıcı bir marka için gerekli öğeler aktarılırken, katılımcıların markalaşma konusunda bilgi sahibi olmaları hedeflenir.

SÜRE : 1 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Her kademedeki yöneticiler, pazarlama çalışanları

İÇERİK :

Marka Nedir ?

Pazarlama açısından marka

Markalaşma kuralları

Yayımla

Daralma

Tanıtım

Reklam

Kelime

Kalite

İsim

Şirket

Biçim

Renk

İstikrar

Değişim

Ölümlülük

Tekillik



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Sunum Teknikleri

KeysEduventure

AMAÇ : Başarılı ve etkileyici bir sunum için gerekli öğeler aktarılırken, katılımcıların uygulama yapmaları ve dinleyicilerin değerlendirmelerini almaları sağlanacaktır.

SÜRE : 1 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Her kademedeki yöneticiler, sunum yapan her düzeydeki çalışanlar

İÇERİK :

Giriş

Hazırlık ve Planlama

Amacın Belirlenmesi

Dinleyiciye Ulaşma

Sunum Yapısı

Açış

Esas

Kapanış

İletişim Teknikleri

Görünüm

Beden Dili

Ses Kalitesi

Görsel Araçlar

Başarılı Sunum İçin Gereksinimler

Provanın Önemi

Heyecan Kontrolü

Katılımın Sağlanması



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın

İş Hayatında Kişisel ve Takım Gelişimi Eğitimleri

Beden Dili

KeysEduventure

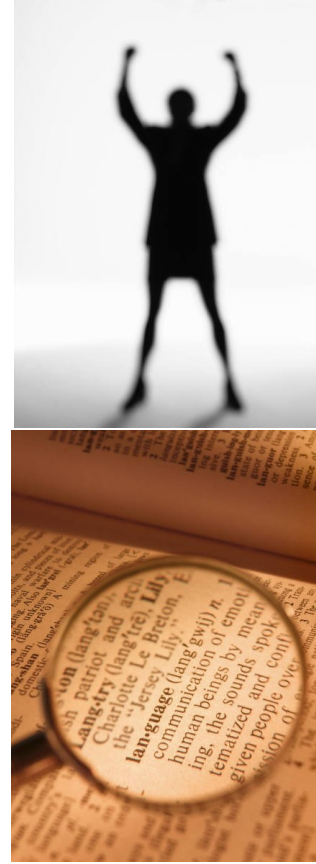
AMAC : Karşılıklı iletişimde beden dilini daha etkili bir biçimde kullanmayı ve anlayıp yorumlamayı öğrenmek, söylenenlerin ve yapılanların gücünü, etkisini artırarak tarafların daha iyi işbirliği kurmasını sağlamaktır.

SÜRE : 1 Gün

HEDEF KATILIMCILAR : Beyaz yakalı çalışanlar

İÇERİK :

- Beden Dili Nedir ?
- İletişim ve Beden Dilinin Önemi
- İletişim Bölgeleri
- Gövde Duruşları
- Yüz İfadeleri
- Göz Konağı
- Baş Hareketleri
- Başa Dokunma
- Eller, Kollar
- Bacaklar
- Ayakta Duruş
- Oturma Düzenleri
- Bölge ve Sahiplenme Hareketleri
- Statü Sembolleri
- Objektif Kullanımları



Keys Danışmanlık ve Eğitim Ltd. Şti.

Kuleli Sokak 85-3
GOP 06700
Ankara

Tel: 312 - 447 9200
Faks: 312 - 447 9271
e-posta: clavis@keys.com.tr

keys

kapının önünde kalmayın