

İşletmelerde her şey etkili satışa bağlıdır. Artan rekabet ve yüksek müşteri beklentileri, yeni iş kazanımını ve mevcut müşterileri korumayı zorlaştırıyor. PRO-PAYBACK Selling®, tüm satış süreci boyunca kullanılabilen yıllarca süren araştırma ve deneyime dayalı bir kılavuzdur. Bu kılavuz, satış sürecinin her aşamasını zamanınızı organize etmekten, potansiyel müşterilerinizi araştırmaktan ve SMART hedefleri oluşturmaya, satış görüşmesini açmaya, değer odaklı sorular sormaya, müşterilere SİZE UYGUN® faydalar sunmaya, satış kapanışına ve geliştirmeye kadar uzanır.



Kazanımlar

- Alıcıların beğenilerini öğrenebilmek için TACK'in araştırmasını uygulayın ve satışçılarla ilgilenin
- Kanıtlanmış bir satış yapısı ve süreci uygulayın
- En iyi sonuçları elde edebilmek için doğru beklentileri hedefleyin
- Müşterinin satış sürecine odaklandığı «YOU Appeal» konseptini uygulayın
- Müşterilere «TACK's Offer Analysis» uygulayarak onları motive edin



Kimler Katılmalı?

Satış sürecine yeni giren ve en iyisi olmak isteyen herkes



Süre

3 Gün



Materyaller

Ders öncesi ve sonrası destekleyici materyaller.



Stil

Bu pratik ve interaktif eğitim, PRO-PAYBACK®' süreçleri, becerileri, davranışları ve çözüm satış felsefelerini benzersiz bir şekilde harmanlayarak hayata geçirir

Odak noktamız ÖĞRENME ve edinilen becerilerin işyerinde ÖĞRENEN kişi tarafından uygulanabilmesidir.

Hadi Başlayalım!