

Satış rolünün, işletmenin başarısı üzerinde büyük etkisi vardır. Satışta sıralamanın en üstünde olmak başarının anahtarıdır. Müşterilerinize ve ekibinize fark yaratmanıza yardımcı olacak önemli beceriler vardır. Temel bileşen, müşterilerin en önde gelen 5 isteğini anlamaktır. Teklifinizi, bu 5 dileğin bilgisi ile odaklanmış, kişiselleştirilmiş bir şekilde uyarlamak, kesinlikle müşterinizin karşılaştığı diğer satış temsilcilerinden uzak durmalarını sağlayacaktır. Ürünlerinizin ve hizmetlerin özelliklerinden ziyade faydalarını satmak için güvenilirlik ve inanç yaratmak, bu satışı kapatma konusunda her türlü özgüvene sahip olduğunuz anlamına gelir.



Kazanımlar

- Alıcıların duygusal ihtiyaçlarını keşfedin
- Fiyat değil değer üzerinden satış yapın
- Müşterilerinize yaklaşımınızı şekillendirmeye yarayacak kodu çözülmüş 5 müşteri dileğini keşfedin
- Profesyonel bir röportajcı gibi keskin sorular sorun



Kimler Katılmalı?

Satış performansı becerilerini geliştirmek isteyen satış rolündeki herkes



Süre

2 Gün



Materyaller

Ders öncesi ve sonrası destekleyici materyaller



Stil

Satışta yüksek performansa ulaşmak isteyen katılımcılara pratik teknikler gösteren bir eğitim

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

Hadi Başlayalım!