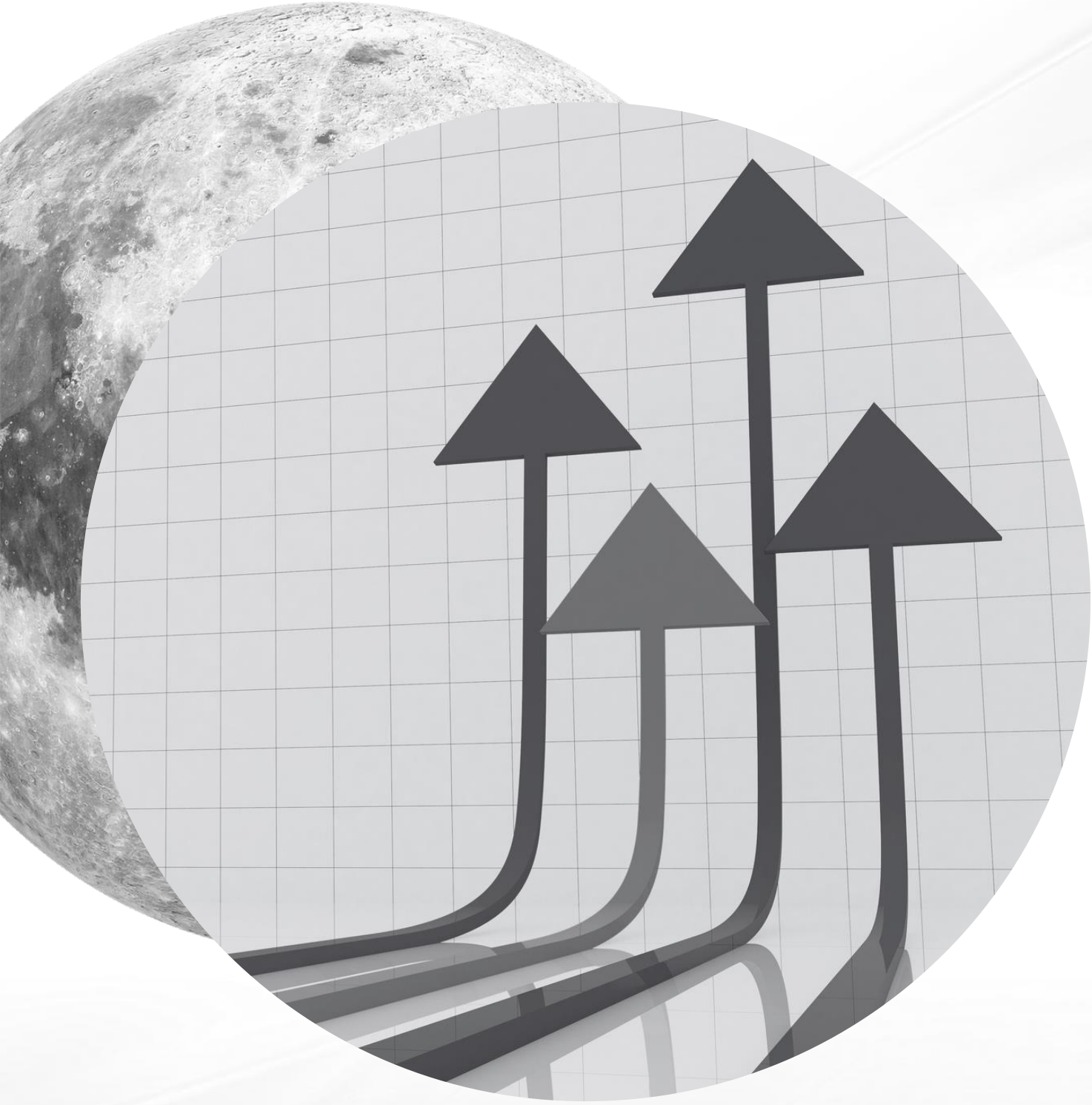


GENEL KATILIMA AÇIK EĞİTİM PROGRAMLARI

Tack TMI Türkiye

River Plaza, Esentepe Mah. Büyükdere Cad,
Bahar Sk. No:13 Kat:6, 34394 Şişli





B2B SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİM PROGRAMI

B2B SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİM PROGRAMI

*Kurumsal satış dünyasında güçlü ilişkiler kurun,
yüksek değerli anlaşmaları yönetin.*

- **Takvim:** 18 – 19 Ağustos 2025
- **2 Gün**
- **Hedef Kitle:** Kurumsal satış yapan ve bu alanda kendini geliştirmek isteyen profesyoneller.
- **Eğitmen:** Andre Keleşoğlu
- **Eğitim Yeri:** Zoom
- **Eğitim Fiyatı:** 7.500 TL + KDV

Günümüz B2B satış ortamı, yalnızca ürün veya hizmet satmaktan çok daha fazlasını gerektirir. Kurumlar, değer odaklı, ihtiyaçlarına özel, stratejik çözümler aramaktadır. Bu doğrultuda, satış profesyonellerinin yalnızca ürün bilgisiyle değil, müşterinin işini anlayan, çözüm sunan ve ilişki yöneten birer “danışman” olarak konumlanması kritik hale gelmiştir.

Bu program, katılımcılara B2B satış döngüsünün tüm aşamalarında ihtiyaç duyacakları bilgi, beceri ve araçları kazandırmayı hedefler. Müşteri ihtiyaçlarını analiz etmekten, değer önerisi sunmaya; karar verici profilleriyle iletişim kurmaktan, itirazları yönetmeye kadar satış sürecine bütünsel bir yaklaşım sunar.



Eğitim İçeriği

- B2B ve B2C satışın farkları
- Satış döngüsünün aşamaları ve satış fırsatı yönetimi
- Kurumsal müşteriyi analiz etme ve ihtiyaç haritası çıkarma
- Fark yaratan değer önerileri oluşturma
- Müşteri karar alma yapılarında farklı rolleri anlama
- Güçlü soru sorma ve etkin dinleme teknikleri
- Kurumsal satın alma süreçlerine stratejik yaklaşım
- İtirazlarla başa çıkma ve satın alma engellerini kaldırma
- Güven ve ilişki inşa etme
- Kapanış stratejileri ve satış sonrası ilişki yönetimi

Eğitim Kazanımları

- B2B satış sürecini uçtan uca yönetme becerisi
- Kurumsal müşterilerle etkin, güvene dayalı iletişim kurabilme
- Karar verici ve etki sahibi profillerle etkili görüşme stratejileri
- Değer temelli satış yaklaşımı geliştirme
- Satın alma sürecinde kurum içi dinamikleri analiz ederek çözüm sunma
- Profesyonel ilişki yönetimiyle müşteri sadakati sağlama

EĞİTİM DANIŞMANI



Andre Keleşoğlu

Eğitimini İstanbul, Atina, Montreal, New York da İşletme, MBA, Finans ve Pazarlama alanlarında tamamlayan Andre Keleşoğlu, özel sektördeki tecrübelerini aktarmak, eğitim ve kişisel gelişim faaliyetlerini desteklemek üzere kariyerine ek olarak eğitmen ve danışman olarak devam etmektedir. 2024 yılı itibariyle, Profesyonel koçluk eğitimini Kipos Coaching de uygulamalı Koçluk teknikleri üzerine tamamlamıştır.

İş yaşantısına İstanbul'da management trainee olarak başlayıp endüstriyel ürün yöneticisi, Global Müşteri Temsilcisi, Satış Direktörü, Genel Müdür, Ülke Müdürü, NYSE de halka açık firmada Avrupa Satışdan sorumlu başkan yardımcısı olarak görevler alarak farklı ülke ve kültürlerle çalışıp tecrübesini çeşitlendirdi. Yurtdışında birçok uluslararası konferansa uzmanlaştığı alanlarda konuşmacı olarak katılmış ve çalıştığı şirketlerde iç eğitimler vermiştir.

Global ve lokal faaliyet gösteren 3 farklı firmanın kurucu ortağı olarak iş hayatındaki tecrübelerini uygulamaya koyan Andre Keleşoğlu, yerel bir firmayı global piyasada güçlü faaliyet göstermesini sağlayarak en büyük hayalini gerçekleştirmektedir.

Halka açık global ve yerel aile firmalarında firmaların karlılığını satışlarını arttırılması ile büyümesini sağlayan pratik uygulamaları hayata geçirerek, özellikle ikinci jenerasyon yöneticilerin profesyonel yönetime hazırlanmasında danışmanlık yapmaktadır .

1971 doğumlu Andre Keleşoğlu, 2 oğlu, bir kızı ve eşiyle birlikte en sevdiği şehir olan İstanbul'da yaşamaktadır.

UZMANLIK ALANLARI:

- Kurumsal Satış & Kazanç Gelişimi
- Global Satış Teknikleri
- Profesyonel Liderlik
- Liderlik Yetkinlikleri
- Değişim Yönetimi
- Stratejik Planlama
- Sunum Teknikleri

SERTİFİKALARI:

- Marketing Management Certificate - New York University - NY USA (2002-2023)
- Merchandising Planning and Control - Fashion Institute of Technology – NY USA (2001-2002)
- MBA - Area of specialty: Marketing - College of Southeastern Europe - Athens, Greece (1993-1995)
- 2024 Coach Certificate, Kipos Coaching



TEŞEKKÜRLER



River Plaza, Büyükdere Cad.
Bahar Sok. No: 13 Kat: 6 Levent
34394 İstanbul



+90 533 063 45 92



tr.tacktmiglobal.com/
turkey@tacktmiglobal.com



/Tacktmiturkey