

İşletmeler ürün veya hizmet satın almaz, sonuç satın alırlar. Dolayısıyla, bugünün satış temsilcileri müşterilerinin önceliklerine hitap eden çözümler satarak başarılı olabilir. Çözüm odaklı satış özel bir beceri gerektirir. Bu eğitim, iş hedeflerine olan katkıyı, maliyetin nasıl gerekçelendirileceğinin ve yatırımın geri dönüşünün nasıl sağlanacağını, bazı tuzaklardan nasıl kaçınılacağını, farklı müşterilere ile güçlü kişisel ilişkiler kurmanın nasıl ele alınacağını inceler.



Kazanımlar

- Müşterilerinizin gerçek ihtiyaçlarını ve önceliklerini tanıyın
- Çözümü net bir şekilde tasarlayın ve sunun
- Başkalarıyla olan ilişkilerinizi başarılı bir şekilde yönetin
- Müşterilerinizin gözünde güvenilir danışman statüsüne ulaşın



Kimler Katılmalı?

- Yaratıcı satış çözümleri sunması gereken herkes



Süre

3 Gün



Materyaller

Ders öncesi ve sonrası destekleyici materyaller.



Stil

- Çözüm odaklı satış modelini kullanarak, gerçek deneyimleri modelleme ve çalışma temelli durumları içeren kolaylaştırılmış bir program

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

Hadi Başlayalım!