

Satış Koçluğu Ve Satış Yönetimi Eğitimi

Eğitimin Konusu

Satış koçluğu satıcıyla beraber yeni olasılıklar yaratılabilecek güvenli bir zemin oluşturarak satıcının kendini yeniden oluşturmasını sağlayacak bir süreçtir. Satış koçluğu satıcıların en yüksek potansiyellerine ulaşmalarını sağlamak için onları motive ederek yol göstermeyi içerir. Satış eğitimi sürecinde daha önce satıcının hayatında olmayan yeni olasılıklar ve gelişim imkanlarının neler olduğu öğrenilerek satış işlemlerinde yeni boyutlar yapabilmeyi teknikleriyle beraber gelişim sağlanabilecektir.

Satış eğitimi kapsamında; "Satış koçu sizin kendi kişiliğiniz, bilgi ve beceri seviyeniz, çalıştığınız sektör, şirket ve yöneticilerinizi göz önüne alarak size özel bir yaklaşım geliştirir. Sizin satış kariyerindeki tek başınıza sorun ve açmazları çözmenizde size yol gösterir ve yardımcı olur" tanımında yer alan "**Satış Koçu Kimdir**" sorusunun çözümüne ve öğrenilmesine yönelik bir program izlenmektedir.

Satış koçluğu ve satış yönetimi eğitiminin bir sürecinde de uygulamalı vaka çalışması yapılarak duyguların analizi ile güçlendirilen bir öğreti düzeyi sağlanacaktır.

Kimler Katılmalı

Satış eğitimine Satış Müdürleri, Satış Uzmanları, Satış Departman Şefleri, İşyeri sahipleri, satış alanında kariyerinde ilerlemeyi tercih eden şirket çalışanları

Eğitim Süresi

2 gün

Satış Eğitimi İçeriği

- Koçluk Nedir?
- Satış Koçluğu Nedir?
- Satış Koçunun Çalışma Alanları Nelerdir?
- Satış Koçu İle Satış Uzmanı Arasındaki Farklar Nelerdir?
- Koçun Temel Yeterlilikleri
- Koç'un Sahip Olması Gereken Özellikler
- Kendini Yönetme sanatı
- Zaman ve stres yönetimi ile birleşen koçluk yönetimi
- Satışta Koçluk Süreci
- Satış Ve Pazarlamanın Temel Prensipleri
- Satışta başarıya yönelik özel teknikler
- Satıştaki 7 adımın koçluk ile analizi
- Satış mı Satın Alma mı ?
- Satışta İletişimin Önemi
- Duygusal zeka
- Satışta Beden Dili Kullanımı
- Satıştaki Dil Tuzakları
- Satış Psikolojisi
 - Hitabet Mühendisliği
- Satışta Güven Oluşturma
 - Satışa inanmak, itirazlara yanıt verebilmek
- Satışta Başarı Sırları
- Satış Kapama
- Vaka çalışması ve rol play uygulaması