

# SATIŞTA ZİHİNSEL, FİZİKSEL VE PSİKOLOJİK PERFORMANSIN ARTTIRILMASI

## AMAÇ

Eğitimde, satış yönetimi becerilerini geliştirecek yöntemler ile müşteri memnuniyetini arttıracak yolların aktarılması amaçlanmaktadır.

## ODAK NOKTALARI

#Satış #Pazarlama #Nöro Satış ve Pazarlama #Öğrenmeyi Öğrenme # Satış Trendleri #Kişisel Yönetim

## EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Performansın hangi temellerden oluştuğunu ve performans artırmak için gereken alt yetkinlikleri, satışın ana adımlarını, yeni satış stratejilerini, yeni müşteri trendlerini, yeni müşteri bulma, mevcut müşteride derinleşme, çapraz satış ve üst satışlar ile daha karlı portföyler oluşturmayı, fayda sunumunu, ikna ve itiraz karşılama yöntemlerini bilir.

Anlar:Değişim ve kriz dönemlerinde performansını geliştirmeyi, değişime öncülük etmek için izlenmesi gereken stratejileri, fiziksel performansın zihinsel, zihinsel performansın fiziksel ve psikolojiye etkilerini, satışın geçmişten günümüze yolculuklarını anlar.

Yapar:Merak zekasını güçlendirerek fark yaratan bir etki bırakır. Portföyündeki Ç/S ve Ü/S oranlarını artırır. Karlılığını artırır. Daha basit ve verimli hedef/ zaman/ ajanda yönetimi yapar. Kilit satışı alışkanlıklarını kademeli olarak hayatına alır. Stres ile daha hızlı uyumlanır, problemlere karşı daha esnek bir zihin yapısında bakar. Satış performansını artırır. Satış yönetimi becerilerini geliştirir. Müşterileri ile daha etkili ve verimli ilişkiler kurar.

## HEDEF KİTLE

Satış ve pazarlama ekipleri, departman yöneticileri, satış ve pazarlama performans yöneticileri, portföy yöneticileri, kilit müşteri yöneticileri, müşteri temsilcilerinin katılımına uygundur.

## NOT

## İÇERİK

- ❑ Satış Profesyoneli Performans Temelleri
- ❑ Performans Artırıcı Sorular
  - ▶ Öğrenmeyi Öğrenmenin 4 Aşaması
    - ✓ PRO Satışçılar Nasıl Yeni Müşteri Bulur ve Sadık Müşteriler Oluşturur?
    - ✓ Beynimizi Beslemek
    - ✓ Satışın Ana Adımları Egzersizi
  - ▶ Değişime ve Gelişime Açıklık
    - ✓ Satışta Eski Kavramlar ve Yeni Karlılık Stratejisi
    - ✓ Yeni Müşteri Kazanımı
    - ✓ Müşteriden Müşteri Üretmek
    - ✓ Müşteride Derinleşme ve Müşteri Sadakati
    - ✓ CRM'i Satış Aracı Olarak Kullanmak
    - ✓ Ç/S ve Ü/S 'ın Performansa Etkisi
  - ▶ Müşterilerin İletişim Araçlarındaki Değişimler
  - ▶ Hikayeleşmenin Gücü
- ❑ Olumlu Zihinsel Tutum
  - ▶ Umut - Özdeğer - Özgüven - Başarı Döngüsü
  - ▶ Pozitif Zihin Yapısı İpuçları
  - ▶ Satışta Rakiplerin Pastasından Pay Almak: Alışkanlık Döngüsünü Kırmak
- ❑ Fiziksel Performans Bileşenleri
  - ▶ Beden Sağlığını Korumak
    - ✓ Fiziksel Performansın Zihinsel ve Psikolojik Performansa Etkileri
    - ✓ Sağlıklı Satış Profesyoneli Alışkanlıkları
    - ✓ Farklı Satışçı Tipleri ve Satışta Güçlü Yönleri
  - ▶ Enerji Yönetimi
    - ✓ Vücutum Benliğimi Nasıl Şekillendiriyor?
    - ✓ Nöro-Transmitterlerin Satış Sonuçlarına Etkisi
    - ✓ Farklı Davranış Modelleri ve Satılma Özellikleri
  - ▶ Hedef / Zaman / Ajanda Yönetimi
    - ✓ Planlama ve Hazırlık
    - ✓ Büyük Taşlar için Projeler Oluşturmak
    - ✓ SMART Hedefler
    - ✓ Hedef Yönetim İpuçları
    - ✓ Verimli Ajanda Kullanımı
- ❑ Psikolojik Performans Bileşenleri
  - ▶ Proaktivite
    - ✓ Etki Alanını Büyütmek
    - ✓ Reaktif Dil – Proaktif Dil
    - ✓ Stres Alanı
    - ✓ Yeni Satış Trendleri – Nöro Satış ve Nöro Pazarlama
  - ▶ Stres ile Uyumlanma
    - ✓ Düzene Uyum Sağlamak mı? Düzensizliğe Uyum Sağlamak mı?
    - ✓ Satışçılar, Optimum Denge Modelinden Ne Öğrenebilir?
    - ✓ Müşteri Algı Basamakları
  - ▶ Problem Çözme Becerisi
    - ✓ Probleme Pozitif Bakmak
    - ✓ Küçük Problemler için Basit Çözümler
    - ✓ Değişimleri ve Krizleri Adım Adım Yönetmek
    - ✓ Problem Çözme Adımları

## EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Öğrenmeye Açıklık, Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi, Kendine Liderlik
Yönelimsel Yetkinlikler	Planlama ve Organizasyon, Performans Geliştirme
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İkna, Sonuç Odaklılık
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Değişimi Okuyabilmek ve Geleceği Kurgulamak, Değişim ve Düşünce Liderliği

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	3 gün	Halil Bedir

Başlangıç Tarihi : 1.12.2021 - Bitiş Tarihi: 3.12.2021

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 750 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 840

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

