

UZAKTAN ETKİLİ SATIŞ YÖNTEMLERİ: TELEFON VE EKRAN ÖNÜ EĞİTİMİ

AMAÇ

Bu eğitim, katılımcılara telefon ve online platformlar üzerinden etkili satış yapabilme yetenekleri kazandırmayı hedeflemektedir. Uzaktan satışın özgün dinamiklerini anlayarak, bu kanallar üzerinden müşteri ihtiyaçlarını doğru bir şekilde tespit etme ve çözüm sunma becerileri geliştirilecektir.

ODAK NOKTALARI

#Telefonla Satış Teknikleri #Online Satış Stratejileri #Müşteri İlişkileri Yönetimi

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir: Telefon ve online platformlar üzerinden etkili satış yapabilmenin temel prensiplerini bilir.

Anlar: Uzaktan satışın özgün dinamiklerini ve müşteri ihtiyaçlarını anlar.

Yapar: Telefon ve online platformlar üzerinden etkili satış yapar.

HEDEF KİTLE

Satış Yöneticileri, Satış Temsilcileri, Online Satış Uzmanları

NOT

Uzaktan satışta, müşteri ihtiyaçlarını doğru tespit edip, etkili çözümler sunma becerisi kazanın.

İÇERİK

- Uzaktan Satışın Temel Prensipleri
- Telefonla Satışta Etkili İletişim Teknikleri
- Online Satışta Müşteri İhtiyaç Analizi
- Telefon ve Online Ortamda Müzakere Yöntemleri
- Dijital Satış Kanallarının Etkili Kullanımı
- Telefonla ve Online Satışta Objection Handling (İtiraz Yönetimi)
- Uzaktan Satışta CRM Kullanımı
- Telefon ve Online Satışta Dönüşüm Oranlarını Artırma
- Uzaktan Satışta Müşteri Sadakati Yaratma
- Telefon ve Online Satışta Veri Toplama ve Analiz
- Uzaktan Satışta Zaman Yönetimi ve Verimlilik

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	İkna Kabiliyeti, Hızlı Karar Alma, Adaptasyon
Yönetsel Yetkinlikler	Stratejik Düşünme, Liderlik, Karar Alma
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	Müşteri İlişkileri Yönetimi, Veri Analizi, Dijital Pazarlama
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Yeni Nesil Yaklaşımlar

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	2 gün	Ümit Ünker

Başlangıç Tarihi : 24.01.2024 - Bitiş Tarihi: 25.01.2024

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 1.600 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 2.000

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

