



KURUMSAL SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

2 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Kurumsal müşteriler, işletmeler için kritik öneme sahiptir. Bu nedenle, etkili kurumsal satış teknikleri, işletmelerin büyümesi ve karlılığı için hayati rol oynamaktadır. Bu eğitim, katılımcıların kurumsal satış süreçlerini kavramalarını, güçlü müşteri ilişkileri geliştirmelerini ve satış performanslarını artırmalarını sağlamaktadır.

Eğitim programı, katılımcıların kendilerini tanıtmaları ve beklentilerini paylaşmaları ile başlamaktadır. Eğitmen, programın amacını, kapsamını ve hedeflerini açıklamaktadır. Bu sayede, katılımcılar eğitime daha iyi hazırlanmaktadır. Daha sonra, kurumsal satış sürecinin aşamaları incelenmektedir. Müşteri ihtiyaçlarının analizi, teklif hazırlama, sunum yapma, müzakere etme ve sözleşme aşamaları ele alınmaktadır. Eğitimde, müşteri analizleri üzerinde durulmaktadır. Müşteri profili oluşturma, karar verici kişilerin tanımlanması, rakip analizi gibi konular incelenmektedir. Daha sonra, katılımcılar takım çalışması yaparak etkili iletişim teknikleri geliştirmektedir. Bu kapsamda, dinleme becerisi, soru sorma yöntemleri, ikna etme taktikleri gibi konular ele alınmaktadır. Eğitmen, katılımcıların öğrendiklerini pekiştirmekte ve değerlendirmektedir.

Kurumsal Satış Teknikleri Eğitimi'nin ilk günü, katılımcıların kurumsal satış sürecini, müşteri analizlerini ve [iletişim becerilerini](#) öğrenmelerine odaklanmaktadır. Eğitimin ikinci günü, katılımcılar kurumsal satış yönetimi, hesap yönetimi ve müşteri sadakati konularına derinlik kazandırmaktadır. Eğitim programı, katılımcıların bir önceki günün konularını özetlemesiyle başlamaktadır. Eğitmen, günün hedeflerini ve içeriğini paylaşmaktadır. Daha sonra, kurumsal satış yönetimi ele alınmaktadır. Bu kapsamda, satış hedefleri belirleme, satış bütçeleme, satış ekiplerini yönetme gibi konular incelenmektedir. Ayrıca, [hesap yönetimi](#) değerlendirilmektedir. Müşteri portföy analizi, müşteri karlılığı, müşteri kaybı nedenleri gibi konular ele alınmaktadır.

Eğitimde, müşteri sadakati ve bağlılığı konusu işlenmektedir. Müşteri geri bildirimleri, çapraz satış, müşteri elde tutma gibi unsurlar incelenmektedir. Katılımcılar, kurumsal müşterilerin sadakatini artırmak için stratejiler geliştirmektedir. Eğitim sonunda, katılımcılar edindikleri tüm bilgi ve becerileri bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirerek kapsamlı bir kurumsal satış yönetimi planı hazırlamaktadır. Eğitmen ve diğer katılımcılar, sunulan planları değerlendirmektedir. Kurumsal Satış Teknikleri Eğitimi'nin ikinci günü, katılımcıların kurumsal satış yönetimi, hesap yönetimi ve müşteri sadakati konularına daha derinlemesine odaklanmalarını sağlamaktadır.

Neler Öğreneceksiniz

- Kurumsal satış sürecinin aşamaları (ihtiyaç analizi, teklif hazırlama, sunum yapma, müzakere etme, sözleşme)
- Kurumsal müşteri profili oluşturma, karar vericilerin tanımlanması
- Rakip analizi ve pazar araştırması yapma
- Etkili dinleme, soru sorma, ikna etme gibi iletişim teknikleri
- Kurumsal satış sürecinin uygulanması ve geliştirilen çözümlerin paylaşılması



- Kurumsal satış hedeflerinin belirlenmesi ve satış bütçesinin oluşturulması
- Satış ekiplerinin yönetimi ve performans ölçümü
- Müşteri portföy analizi, müşteri karlılığı ve kaybı nedenleri
- Müşteri geri bildirimlerini yönetme, çapraz satış ve müşteri elde tutma
- Kapsamlı kurumsal satış yönetimi planlarının hazırlanması

Ön Koşullar

- Katılımcıların satış, pazarlama veya müşteri ilişkileri alanında deneyimli olmaları
- Kurumsal müşterileri anlama ve onlarla etkili iletişim kurma konusunda istekli olmaları
- Satış performanslarını artırmaya açık olmaları
- Aktif katılım göstermeye hazır olmaları

Kimler Katılmalı

- Kurumsal Satış Yöneticileri
- Kurumsal Hesap Yöneticileri
- Büyük Ölçekli Müşteri Temsilcileri
- Satış Ekibi Liderleri
- İş Geliştirme ve Strateji Uzmanları
- Kurumsal Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Tüm Çalışanlar

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Giriş ve Tanışma

- Eğitimin Amacı ve İçeriğinin Açıklanması
- Katılımcıların Kendilerini Tanıtması
- Beklentilerin Paylaşılması

Kurumsal Satış Süreci

- Müşteri İhtiyaçlarının Analizi
- Teklif Hazırlama Aşamaları
- Etkili Sunum Yapma Teknikleri
- Müzakere Etme ve Sözleşme Aşamaları
- Satış Sürecindeki Kritik Noktalar

Müşteri Analizleri

- Kurumsal Müşteri Profilinin Oluşturulması
- Kilit Karar Vericilerin Tanımlanması



- Rakip Analizleri ve Pazar Araştırması

Etkili İletişim Teknikleri

- Dinleme Becerilerinin Geliştirilmesi
- Soru Sorma Yöntemleri
- İkna Etme ve Çözüm Önerme Taktikleri
- Eğitmenin Rehberliği ve Geribildirim Sağlaması

Öğrenilenlerin Paylaşımı ve Değerlendirmesi

- Katılımcıların Kazanımlarını İfade Etmesi
- Eğitmenin Değerlendirme ve Pekiştirmeleri
- Bir Sonraki Güne Yönelik Beklentilerin Paylaşılması

2. Gün:

Günün Hedeflerinin Açıklanması

- Önceki Günün Konularının Özetlenmesi
- İkinci Günün Amaç ve İçeriğinin Paylaşılması

Kurumsal Satış Yönetimi

- Satış Hedeflerinin Belirlenmesi
- Satış Bütçesinin Hazırlanması
- Satış Ekiplerinin Yönetimi ve Performans Ölçümü

Hesap Yönetimi

- Müşteri Portföy Analizi
- Müşteri Karlılığı ve Kaybı Nedenlerinin İncelenmesi
- Müşteri Verilerinin Etkin Kullanımı

Müşteri Sadakati ve Bağlılığı

- Müşteri Geri Bildirimlerinin Yönetimi
- Çapraz Satış ve Müşteri Elde Tutma Stratejileri
- Müşteri Sadakatini Geliştirme Yöntemleri

Kurumsal Satış Yönetimi Planının Hazırlanması

- Satış Yönetimi, Hesap Yönetimi ve Müşteri Sadakati Unsurlarının Entegrasyonu
- Planın Sunumu ve Kapsamlı Değerlendirme
- Eğitimden Elde Edilen Kazanımların Paylaşılması