



SATIŞ EKİPLERİ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

2 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Etkin satış ekiplerinin yönetimi, kurumların rekabet gücünü artırmak için kritik öneme sahiptir. Satış Ekipleri Yönetimi Eğitimi, katılımcıları satış ekiplerinin yönetimi konusunda kapsamlı bir şekilde bilgilendirmeyi amaçlamaktadır.

Eğitim, öncelikle satış ekiplerinin yönetiminin temel kavramlarını ele almaktadır. [Satış stratejisi](#), hedefleri, organizasyon yapısı ve roller incelenmektedir. Katılımcılar, etkin satış ekibi yönetimi için ihtiyaç duydukları bilgileri edinmektedir. Ayrıca, satış ekiplerinin oluşturulması ve yapılandırılması süreci de aktarılmaktadır. Satış pozisyonları, yetkinlik profilleri, istihdam ve eğitim süreçleri üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, satış ekiplerinin kurulması ve geliştirilmesi konusunda kapsamlı bilgi sahibi olmaktadır. Daha sonra, satış personelinin [performans yönetimi](#) ele alınmaktadır. Performans değerlendirme kriterleri, hedef belirleme, geri bildirim ve ödüllendirme sistemleri incelenmektedir. Katılımcılar, satış ekiplerinin performanslarının etkin bir şekilde yönetilmesi konusunda yetkinlik kazanmaktadır.

İkinci gün, satış eğitimi ve gelişim konularına odaklanmaktadır. Satış becerileri eğitimi, kişisel gelişim programları ve kariyer planlama gibi konular işlenmektedir. Katılımcılar, satış ekiplerinin sürekli gelişimi için gerekli yaklaşımları öğrenmektedir. Ayrıca, satış motivasyonu ve takım dinamikleri konuları da ele alınmaktadır. Finansal ve maddi olmayan motivasyon araçları, ödüllendirme sistemleri ve takım çalışması yaklaşımları incelenmektedir. Katılımcılar, satış ekiplerinin motivasyonu ve takım ruhunun oluşturulması konusunda kapsamlı bilgi edinmektedir. Eğitimin devamında, satış yöneticilerinin liderlik rolleri aktarılmaktadır. Ayrıca vizyon belirleme, karar verme, iletişim ve koçluk becerileri gibi konular ele alınmaktadır. Katılımcılar, etkili satış liderliği konusunda yetkinlik kazanmaktadır.

Satış Ekipleri Yönetimi Eğitimi, içeriğin özetlenmesi ve katılımcıların sorularının yanıtlanmasıyla tamamlanmaktadır. Katılımcıların elde ettikleri kazanımlar değerlendirilmekte ve gelecekteki eğitim ihtiyaçları belirlenmektedir.

Neler Öğreneceksiniz

- Satış ekiplerinin yönetiminin temel kavramları
- Satış stratejileri, hedefleri ve organizasyon yapısı
- Satış ekiplerinin kurulması ve yapılandırılması
- Satış personeli seçimi, istihdam ve eğitimi
- Satış performansının yönetimi ve ölçümü
- Satış becerileri eğitimi ve kişisel gelişim programları
- Satış motivasyonu araçları ve takım dinamikleri
- Satış yöneticilerinin liderlik rolleri ve becerileri



Ön Koşullar

- Satış veya pazarlama konularında temel bilgi ve deneyime sahip olmak
- Kurumsal süreçler ve işleyiş hakkında farkındalık sahibi olmak

Kimler Katılmalı

- Satış ekip liderleri ve süpervizörler
- Satış performans ve eğitim yöneticileri
- Kurumsal strateji ve insan kaynakları ekiplerinden katılımcılar
- Satış ekiplerini yönetmek veya geliştirmek isteyen profesyoneller

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Giriş

- Satış Ekiplerinin Yönetiminin Önemi
- Eğitimin Amaçları ve Kazanımlar

Satış Ekiplerinin Yönetiminin Temel Kavramları

- Satış Stratejisi ve Hedefleri
- Satış Organizasyon Yapısı ve Rol Tanımları
- Satış Ekiplerinin Oluşturulması

Satış Ekiplerinin Yapılandırılması

- Satış Pozisyonları ve Yetkinlik Profilleri
- Satış Personeli Seçimi ve İstihdam Süreci
- Satış Eğitim ve Gelişim Programları

Satış Performans Yönetimi

- Performans Değerlendirme Kriterleri
- Hedef Belirleme ve Takip Süreci
- Geri Bildirim Mekanizmaları
- Ödüllendirme ve Başarı Programları

2. Gün:

Satış Becerileri ve Gelişim

- Satış Eğitimi ve Yetkinlik Geliştirme



- Kişisel Gelişim ve Kariyer Planlama
- Sürekli Öğrenme ve Uzmanlık Kazanımı

Satış Motivasyonu ve Takım Dinamikleri

- Finansal ve Maddi Olmayan Ödüller
- Satış Ekiplerinde Takım Çalışması
- Rekabet ve İşbirliği Dengesini Sağlama

Satış Liderliği

- Vizyon Belirleme ve İletişim
- Karar Verme ve Sorun Çözme
- Koçluk ve Mentorluk Becerileri

Sonuç ve Değerlendirme

- Eğitim Kazanımlarının Değerlendirilmesi
- Katılımcı Geri Bildirimleri
- Gelecekteki Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi