

İleri Satış Eğitimi

Hedefinize ulaşmaya hazır mısınız?

Online

- En güncel satış teknikleri
- Satış koçuyla birebir çalışma
- Hızlı gelişim, kesin başarı



Alper Bora
Satış Eğitmeni / Profesyonel Satış Koçu

İleri Satış Eğitiminin Amacı

İleri satış eğitiminin amacı, şirketleri günümüzün satış teknikleri ile güncellemek ve esas fayda sağlayacakları eğitim sonrası gelişim süreci ile tanıştırmaktır.

- Şirketinizin iş modeline ve yapısına uygun olarak eğitim içeriği tasarlarız.
- Eğitimde gösterilen bilgilerin, sahada tam olarak uygulanmasını destekleriz.
- Teorideki bilgilerin pratiğe dönüşümündeki engelleri ortadan kaldırırız.
- Şirketin satış toplantılarının formatını çizeriz.
- Satış yöneticisine, satış ekibini metrikler üzerinden yönetmesi için destek veririz.

İleri Satış Eğitime Kimler Katılabilir

Satış ekibini güncelleyip güçlendirerek satışlarını artırmak isteyen tüm şirketler için uygundur.

- Şirketinizin tüm çalışanlarının katılımı ile gerçekleştirilebilir.
- Eğitim sonrası gelişim ve takip çalışmaları satış ekibi ile gerçekleştirilecektir.

İleri Satış Eğitiminin İçeriği

Sizin ve ihtiyaçlarınızın farklı olduğunu biliyoruz. Eğitimlerimiz de farklı, size özel!

Her şirket başka bir kişiliktir.

Her şirketin kaynakları ve kısıtları birbirinden farklıdır.

Başarılı satış eğitimleri, bu kişilik farklarını dikkate alarak yol gösterenlerdir.

Her ne kadar satışın evrensel kuralları aynı olsa da şirketlerin kişilikleri ihtiyaçlarını belirler.

Sektör, rekabet, kaynaklar, coğrafya, personel gibi parametreler her firmanın kişiliğini oluşturur.

Bu yüzden biz de ileri satış eğitimi içeriğimizi ana hatlarıyla aşağıdaki şekilde tasarlıyoruz.

- Şirketinizin potansiyelini ve hedeflerinizi değerlendiriyoruz.
- İş modelinizi analiz ediyoruz.
- Ekibinizin yapısını inceliyoruz.
- Satış ekibinizin ihtiyaç duyduğu, günümüz şartlarına uygun satış tekniklerini belirliyoruz.
- Şirketinizin DNA'sına en uygun satış eğitimi içeriğini 10 günlük süre içinde hazırlıyoruz.
- Eğitimde gösterdiğimiz teknik ve yöntemleri kalıcı hale getirmek için, eğitimimizi **Yönetici Koçluğu** ve **Takım Koçlukları** ile destekliyoruz.
- Bu süreç sonunda, sistemi ve kültürü olan bir satış ekibi oluşturuyoruz.

Yönetici Koçluğu

- Yöneticinin ekibini bilgi ve veri temelinde yönetmesini destekler.
- İletişim kalitesini güçlendirir.
- Yöneticilik ve liderlik tarzını keşfeder.
- Ekibini daha iyi tanımasının bir yoludur.
- Ekibinde nasıl motivasyon yaratacağının farkına varır.
- Yönetici ile birebir 2 seans gerçekleştirilir.
- Seans süresi ortalama 90 dakikadır.

Takım Koçluğu

- Tüm ekibe ortak hedef belirler.
- Tüm ekibin ortak lisan geliştirmesini sağlar.
- Satış ekibini hedefine odaklar.
- Hedef ve verimlilik esasına göre çalışılır.
- Her hafta 1 seans olmak üzere toplam 2 seans gerçekleştirilir.
- Seans süresi ortalama 120 dakikadır.

İleri Satış Eğitiminin Kazanımları

- Şirketinize özel hazırlanmış güçlü bir içeriğe sahip olacaksınız.
- Şirketinizin satış kültürünü oluşturmak için ilk adımı atacaksınız.
- Satış ekibi ve tüm çalışanlar ortak dil kullanacak.
- Müşterilerinize standart hizmet sunacaksınız.
- Ekip içi performans farklılıklarının sebebini anlayacaksınız.
- Ekibinizi daha profesyonel ve verimli şekilde yöneteceksiniz.
- Satış oranlarınızda belirgin bir artış yakalayacaksınız.
- Şirket içi iletişim kalitesi yükselecek.
- Tüm çalışanlarınızda motivasyon yaratacaksınız.

İleri Satış Eğitimi Zaman Çizelgesi

Birinci Hafta - Başlangıç

- İlk 2 gün en az 6 saat Satış Eğitimi
- Yönetici için 1 seans Yönetici Koçluğu
- Tüm ekip için 1 seans Takım Koçluğu

İkinci Hafta - Gelişim Takibi

- Yönetici için 1 seans Yönetici Koçluğu
- Tüm ekip için 1 seans Takım Koçluğu

Eğitim Bilgileri ve Detaylı Takvimi İndirin

İleri Satış Eğitimi Detayları

Platform
Online

Eğitmen
Alper Bora

Süre
2 Hafta

Saat
10:00 – 17:00

Ücret
8.000 TL + KDV

Ödeme Yöntemi
VISA  iyzico
A Pop! company

Diğer Kurumsal Paketlerimiz

Temel Satış Eğitimi

Seviye
Başlangıç

Katılımcı Sayısı
Tüm Şirket Çalışanları

Satış Eğitimi
3 Saat

Eğitim Platformu
Online

Ücret
3.000 TL + KDV

[Hemen İnceleyin](#)

Profesyonel Satış Eğitimi

Seviye
Şirketinize Özel Hazırlanır

Katılımcı Sayısı
Tüm Şirket Çalışanları

Gelişim ve Takip Çalışmaları
En Fazla 5 Kişilik Satış Ekibiyle
Takım Halinde ve Birebir
Satış Yöneticisiyle Birebir

Satış Eğitimi
En az 6-8 Saat / 2 Gün

Bireysel Değerlendirme Raporu
En Fazla 5 Kişi

Satış Koçluğu
2 Seans / Kişi

Yönetici Koçluğu
2 Seans / Kişi

Takım Koçluğu
4 Seans

Program Süresi
1 Ay

Eğitim Platformu
Online

Ücret
12.000 TL + KDV

[Hemen İnceleyin](#)

Daha Fazlasına mı İhtiyacınız Var?

Daha kapsamlı ve özelleştirilmiş ihtiyaçlarınıza yönelik

Terzi İşi Satış Eğitimi Programı

hakkında bilgi almak için bize ulaşın.

[Hemen Başvurun, Sizi Arayalım](#)

İleri Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

Eğitim Öncesi Hazırlık Çalışması

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
Tanışma Toplantısı	Canlı İş Ortamına Ziyaret	Durum Değerlendirmesi	Eğitim İçeriği Tasarımı	Eğitim İçeriği Tasarımı		
Durum Değerlendirmesi	Satış Ekibiyle Birebir Mülakat	Eğitim İçeriği Tasarımı				
Beklenti Analizi	İş Modeli Tespiti					
Seviye Tespiti	Kaynaklar Kısıtlar					
Bireysel Değerlendirme Raporları	Hedef & Sonuç Çerçevesi					

Not-1: Eğitim öncesi hazırlık çalışmaları ve eğitim içeriği tasarımı için en fazla 10 günlük süre içinde gerçekleştirilir.

İleri Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

1. Hafta: Satış Eğitimi ve Gelişim Takibi

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
Satış Eğitimi Online				Yönetici Koçluğu 1/2		
Satış Eğitimi Online				Yönetici Koçluğu 1/2		

Not-2: Eğitim takvimi genel akışı göstermektedir. Kesin günler ve saatler konusunda şirketle ortak takvim belirlenecektir.

SATIŞ TERZ / S

İleri Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

2. Hafta: Gelişim Takibi

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
				Yönetici Koçluğu 1/2		
				Yönetici Koçluğu 1/2		

Not-2: Eğitim takvimi genel akışı göstermektedir. Kesin günler ve saatler konusunda şirketle ortak takvim belirlenecektir.