

Profesyonel Satış Eğitimi

Hedefinize ulaşmaya hazır mısınız?

Online

- Size özel güncel satış teknikleri
- Kesin performans artışı
- Sürdürülebilir yüksek satış performansı



Alper Bora
Satış Eğitmeni / Profesyonel Satış Koçu

Profesyonel Satış Eğitiminin Amacı

Bu programın amacı sürdürülebilir yüksek satış performansı yaratmaktır.

- Mevcut satış ekibinizle,
- Mevcut kaynaklarınızla,
- Hiçbir ek yatırım yapmadan,

Sizi daha yüksek satış rakamlarına ulaştırır.

Profesyonel Satış Eğitime Kimler Katılabilir

Sürdürülebilir yüksek satış performansı hedefleyen ve en fazla 5 kişilik satış ekibi olan şirketler için geliştirilmiştir.

- Profesyonel satış eğitimi, şirketinizin tüm çalışanlarının katılımı ile gerçekleştirilebilir.
- Eğitim sonrası gelişim ve takip çalışmaları satış ekibi ile gerçekleştirilecektir.

Daha kalabalık ekipleriniz için **Terzi İşi Satış Eğitimi Programı**'mıza başvurabilirsiniz.

Profesyonel Satış Eğitiminin İçeriği

Her kurum ve kişi benzersizken, eğitimler nasıl standart olabilir!

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 profesyonel satış eğitimi içeriğimizi ana hatlarıyla aşağıdaki şekilde tasarlıyoruz.

- Şirketinizin potansiyelini ve hedeflerinizi değerlendiriyoruz.
- İş modelinizi analiz ediyoruz.
- Ekibinizin yapısını bilimsel çalışmalarla tespit ediyoruz. (**Bireysel Değerlendirme Raporu**).
- Satış ekibinizin ihtiyaç duyduğu, günümüz şartlarına uygun satış tekniklerini belirliyoruz
- Gerçek verilere dayanarak 10 günlük süre içinde şirketinizin DNA'sına en uygun satış eğitimi içeriğini hazırlıyoruz.
- Eğitimde gösterdiğimiz teknik ve yöntemlerin sahada tam olarak uygulanması için ekibinizi birebir **Satış Koçluğu**, **Yönetici Koçluğu** ve **Takım Koçlukları** ile destekliyoruz.
- Bu süreç sonunda, sistemi ve kültürü olan bir satış ekibi oluşturuyoruz.

Bireysel Değerlendirme Raporu

- Kişisel SWOT Analizidir.
- Kişilik yapısını tanımlar.
- Bireysel satış tarzı oluşturulur.
- Rapor sonuçları, kişinin kendisine birebir yorumlanır.
- En fazla 5 kişiye uygulanır.

Satış Koçluğu

- Satış becerileri üzerine birebir çalışmadır.
- Öğrenilen bilginin tam olarak uygulanmasını destekler.
- Kişinin aşmakta zorlandığı engeller birlikte aşılar.
- Kişiyi, güçlü olduğu satış tarzını ve tekniklerini uygulamaya odaklar.
- 4 kişi ile birebir 2 seans olmak üzere toplam 8 seans gerçekleştirilir.
- Seans süresi ortalama 60 dakikadır.

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 4 seans gerçekleştirilir.
- Seans süresi ortalama 120 dakikadır.

Profesyonel Satış Eğitiminin Kazanımları

- Şirketinize özel hazırlanmış güçlü bir içeriğe sahip olacaksınız.
- Satış ekibiniz, bu içeriğe bağlı olarak çalışacak ve performansı artacak.
- Satış ekibindeki herkes, Kişisel SWOT Analizi ile kendi satış tarzını keşfedecek.
- Günümüzün pandemi şartlarına uygun yeni nesil satış teknikleri ile güçleneceksiniz.
- Şirketinizde satış kültürü oluşturmak için ilk adımı atmış olacaksınız.
- Program sonrasında, takip edilebilen ve satışa götüren yol haritanızı oluşturmuş olacaksınız.

Profesyonel Satış Eğitimi Zaman Çizelgesi

Birinci Hafta - Başlangıç

- İlk 2 gün en az 6 saat Satış Eğitimi
- İlk 2 kişi için SWOT Analizi ve 1 seans Satış Koçluğu
- Tüm ekip için 1 seans Takım Koçluğu

İkinci Hafta - Gelişim Takibi

- İkinci 2 kişi için SWOT Analizi ve 1 seans Satış Koçluğu
- Yönetici için SWOT Analizi ve 1 seans Yönetici Koçluğu
- Tüm ekip için 1 seans Takım Koçluğu

Üçüncü Hafta - Gelişim Takibi

- İlk 2 kişi için 1 seans Satış Koçluğu
- Tüm ekip için 1 seans Takım Koçluğu

Dördüncü Hafta - Gelişim Takibi

- İkinci 2 kişi için 1 seans Satış Koçluğu
- Yönetici için 1 seans Yönetici Koçluğu
- Tüm ekip için 1 seans Takım Koçluğu

Eğitim Bilgileri ve Detaylı Takvimi İndirin

Profesyonel Satış Eğitimi Detayları

Platform
Online

Eğitmen
Alper Bora

Süre
1 Ay

Saat
10:00 – 17:00

Ücret
12.000 TL + KDV

Ödeme Yöntemi
VISA  

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](#)

İleri Satış Eğitimi

Seviye
Şirketinize Özel Hazırlanır

Katılımcı Sayısı
Tüm Şirket Çalışanları

Gelişim ve Takip Çalışmaları
Satış Ekibiyle Takım Halinde
Satış Yöneticisiyle Birebir

Satış Eğitimi
6-8 Saat / 2 Gün

Yönetici Koçluğu
2 Seans / Kişi

Takım Koçluğu
2 Seans

Program Süresi
2 Hafta

Eğitim Platformu
Online

Ücret
8.000 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](#)



Profesyonel 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.

Profesyonel Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

1. Hafta: Satış Eğitimi ve Gelişim Takibi

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
Satış Eğitimi Online		Satış Koçluğu 1. Kişi - 1/2 SWOT Analizi				
Satış Eğitimi Online		Satış Koçluğu 2. Kişi - 1/2 SWOT Analizi				
		Takım Koçluğu 1/4 Satış Ekibiyle Takım Çalışması				

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

SATIŞ TERZ / S

Profesyonel Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

2. Hafta: Gelişim Takibi

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
Satış Koçluğu 3. Kişi - 1/2 SWOT Analizi						
Satış Koçluğu 4. Kişi - 1/2 SWOT Analizi						
Yönetici Koçluğu 5. Kişi - 1/2 SWOT Analizi						
Takım Koçluğu 2/4 Satış Ekibiyle Takım Çalışması						

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

Profesyonel Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

3. Hafta: Gelişim Takibi

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
Satış Koçluğu 1. Kişi - 2/2						
Satış Koçluğu 2. Kişi - 2/2						
Takım Koçluğu 3/4 Satış Ekibiyle Takım Çalışması						

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

SATIŞ TERZ / S

Profesyonel Satış Eğitimi Takvimi

SATIŞ TERZ / S

4. Hafta: Gelişim Takibi

Ptesi	Salı	Çarş	Perş	Cuma	Cmtesi	Pazar
Satış Koçluğu 3. Kişi - 2/2						
Satış Koçluğu 4. Kişi - 2/2						
Takım Koçluğu 4/4 Satış Ekibiyle Takım Çalışması						
Yönetici Koçluğu 5. Kişi - 2/2						

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