

THOMAS SATIŞ EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı:

Öncelikle kendinizi daha doğru, detaylı ve objektif olarak tanımanızı sağlamak ve bu gücü satışta nasıl başarıyla uygulayacağınız konusunda size yardımcı olmak. Ayrıca karşınızdaki olası müşteri profilini tahmin etme gücünüzü arttırarak sunumunuzu ona göre şekillendirmeyi sağlamak.

Bu Eğitim Size Neler Katacak ?

- Öncelikle kişiliğimizi oluşturan davranışlar hakkında bilgi sahibi olacaksınız.
- Kendinizi çok daha doğru ve detaylı tanıma şansınız olacak.
- Bu sayede satış tarzınızı öğrenmiş olacaksınız.
- Satış alanındaki güçlü ve limitli yanlarınızı tüm detaylarıyla görebileceksiniz.
- Satışın hangi aşamalarında kendinizi geliştirmeniz gerektiğini öğrenmiş olacaksınız.
- Sizde yaratmayı düşündüğümüz farkındalık sayesinde satışta ekstra motivasyona sahip olabileceksiniz.
- Edineceğiniz bilgilerle müşterinin olası profilini anlama ihtimaliniz yükselecek.
- Farklı müşteri profillerine neden farklı sunum yapma gereğini biliyor olacaksınız.
- Müşteri tipleriyle ilgili edineceğiniz bilgilerle, karşı tarafa nasıl sunum yapmanız gerektiğini bilecek ve etkin, pratik ve nokta atışı satış yapma ihtimaliniz artacak.
- Yapılacak canlı uygulamalarla, hangi müşteri profili ne tarz satışıdan hizmet almaya daha yatkındır sorusunun cevabını bulacaksınız.
- Satışın aslında bir iş değil, bir oyun olduğunu ve oyunun kurallarını sizin de belirleyebileceğinizi göreceksiniz.

THOMAS SATIŞ EĞİTİMİ

Eğitimin Konu Başlıkları:

Eğitim öncesinde, eğitim alacak her kişiye web sitemiz üzerinden Thomas Kişilik Envanteri uygulanır. Soru formu 24 satırdan oluşur, formun doldurulma süresi maksimum 10 dakikadır.

1) Satış hakkında - Beyin jimnastiği

1.a) Neden bazı kişiler daha fazla satış yapar ? - Satışta motivasyon etkili midir ?

2) Ben & Satış - Beyin Jimnastiği

- 2.a) Kendimizi ne kadar iyi tanıyoruz ?
- 2.b) Satışta güçlü & limitli yanlarımız neler ?
- 2.c) İnsanlarla kolay tanışabilir miyim ?
- 2.d) Dikkatli biri miyim - Bir test
- 2.e) İnsanları analiz etmeye dönük bir uygulama - Eğitim sonrası ile karşılaştırma

3) Dört farklı davranış yapısının detaylı bir şekilde incelenmesi (D – I – S – C)

- 3.a) Temel özellikleri
- 3.b) İletişim tarzları
- 3.c) Dikkat etmesi gereken özellikleri
- 3.d) Beden diline yönelik ipuçları
- 3.e) Satış hazırlığı
- 3.f) Satış sunum tarzı
- 3.g) İtiraz / sorulara karşı tavrı - Satışı kapama / bağlama tarzı - Satış sonrası hizmet
- 3.h) Farklı profillerin satıştaki avantajları
- 3.i) Satışta farklı profillerin olası yapabileceği hatalar
- 3.j) Başarılı ve başarısız satışçının özellikleri
- 3.k) Satışları artırma tüyoları

4) Müşteri profillerini tahmin etmeye dönük uygulamalar

5) Müşteri profillerine göre sunum tarzının belirlenmesi

6) Katılımcılarda satışa yönelik bireysel farkındalığın yaratılması

Eğitim öncesi katılımcılara uygulanmış olan Thomas Kişilik Envanteri grafik sonuçları bu çalışmada kullanılmaktadır. Bu uygulamada katılımcıların;

- 6.a) Genel davranış özellikleri,
- 6.b) Satışa yaklaştıracak güçlü yanları,
- 6.c) Satıştan uzaklaştıracak limitli yanları
- 6.d) Satışta daha etkin olabilmesi için dikkat etmesi gereken hususlar anlatılmaktadır.

THOMAS SATIŞ EĞİTİMİ

Eđitime Kimler Katılmalı:

- Kariyerini satış üzerine kurmak isteyen herkes
- Satışın belirli aşamalarında zorlananlar
- Satış konusunda başarılı olup, bunu üst seviyelere taşımak isteyenler
- Satış uzmanları
- Satış yöneticileri
- Müşteri odaklı çalışanlar
- Kendini tanımak ve geliştirmek isteyen herkes

Eğitim Süresi / Yeri / Tarihi:

Süre bir gün olup, eğitim yeri ve tarihi karşılıklı kararlaştırılır.

Eğitim Sonrası Katılımcılara Verilecekler:

Katılım belgesi PDF formatında mail olarak gönderilir, basılı olarak dağıtılmaz.

Kişilik Envanteri grafik sonucu eğitim sonunda sadece sözel olarak yorumlanır, sonuçları verilmez.

Müşteri Yorumları & Referans Bilgileri:

Müşteri Yorumları : <http://www.thomasturkiye.com/yorumlar.thomas>

Referanslar : <http://www.thomasturkiye.com/referanslar.thomas>

THOMAS SATIŞ EĞİTİMİ

Thomas Eğitimlerinin Verildiği Firmalardan Birkaçı:

- ING Bank
- Cevahir Yönetimi
- Escada
- Çiçek Sepeti
- Carlsberg Tuborg
- İnci Holding
- İstanbul Büyükşehir Belediyesi
- Uno
- Autoliv
- Filli Boya