

THOMAS SATIŞ VE İLETİŞİM EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı:

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

Ayrıca çalışanların ve yöneticilerin birbirlerini daha yakından tanımasını ve doğru anlamasını sağlamak ayrıca kendi aralarında daha bilinçli ve doğru iletişim kurmalarına katkıda bulunarak, iletişimdeki olası çatışmaları önlemek, dolayısıyla kurum içi verimi arttırmak.

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 satışçıdan hizmet almaya daha yatkındır sorusunun cevabını bulacaksınız.
- Satışın aslında bir iş değil, bir oyun olduğunu ve oyunun kurallarını sizin de belirleyebileceğinizi göreceksiniz.

THOMAS SATIŞ VE İLETİŞİM EĞİTİMİ

Bu Eğitim Size Neler Katacak ?

- İletişim tarzınızla ilgili bilgi sahibi olacaksınız.
- İletişimdeki güçlü ve limitli yönlerinizin farkına varmış olacaksınız.
- Olası iletişim kaynaklı çatışmaların önüne geçebileceksiniz.
- İletişim eksikliğinden kaynaklı aksaklıkların, alınganlıkların ve kırgınlıkların önüne geçebilme şansınız olacak.
- Çalışma arkadaşlarınız ve yöneticilerinizle nasıl iletişim kurmanız gerektiğini daha kapsamlı göreceksiniz.
- Kurum içi kişilerle olan iletişiminizde yapmanız ve yapmamanız gerekenleri öğrenmiş olacaksınız.
- Çalışanların birbirlerinin iletişim tarzını öğrenmeleri, birbirlerini daha iyi tanımalarını, daha iyi anlamalarını ve aralarında daha güçlü iletişim kurmalarını sağlayacak.
- Yöneticiler, astlarıyla olan iletişiminde zamandan kazanarak daha kestirme yollardan sonuca ulaşabilecek.
- Astlar, yöneticileriyle olan iletişimlerinde daha etkili ve güçlü olabilecek.

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 ? - Satışta güçlü & limitli yanlarımız neler ?

2.b) İnsanlarla kolay tanışabilir miyim ? - Dikkatli biri miyim - Bir test

2.c) İnsanları analiz etmeye dönük bir uygulama - Eğitim sonrası ile karşılaştırma

THOMAS SATIŞ VE İLETİŞİM EĞİTİMİ

Eğitimin Konu Başlıkları:

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

- 3.a) Temel özellikleri - İletişimdeki güçlü ve limitli yanları
- 3.b) Dikkat etmesi gereken özellikleri
- 3.c) İstedikleri - Eğitim ihtiyaçları - En iyi çalışabileceği yönetici özellikleri
- 3.d) Beden diline yönelik ipuçları
- 3.e) Satış hazırlığı - Sunum tarzı
- 3.f) İtiraz ve sorulara karşı tavrı - Satışı kapama ve bağlama tarzı - Satış sonrası hizmet
- 3.g) Farklı profillerin satıştaki avantajları
- 3.h) Satışta farklı profillerin olası yapabileceği hatalar
- 3.i) Başarılı ve başarısız satışçının özellikleri
- 3.i) Satışları artırma tüyoları

4) Müşteri profillerini tahmin etmeye dönük uygulamalar

5) Müşteri profillerine göre sunum tarzının belirlenmesi

6) İletişim hakkında ön bilgiler

- 6.a) İletişim nedir ? - İletişim türleri nelerdir ? - İletişimin önündeki engeller nelerdir ?

7) Farklı profillerle nasıl iletişim kurmalıyız ?

- 7.a) Farklı profillerle iletişimde yapılması gerekenler
- 7.b) Farklı profillerle iletişimde yapılmaması gerekenler

8) Profillerin kuruma katkıları

9) Katılımcılarda satışa ve iletişime yönelik bireysel farkındalığın yaratılması

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

- 9.a) Genel davranış özellikleri,
- 9.b) Satışa yaklaştıracak güçlü yanları,
- 9.c) Satıştan uzaklaştıracak limitli yanları
- 9.d) Satışta daha etkin olabilmesi için dikkat etmesi gerekenler,
- 9.e) İletişim tarzları,
- 9.f) İletişimde dikkat etmesi gereken hususlar anlatılmaktadır.

THOMAS SATIŞ VE İLETİŞİM EĞİTİMİ

Eğitime 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
- İletişim alanında kendini tanımak ve geliştirmek isteyen herkes
- Müşteri ilişkilerinde çalışanlar
- İnsan Kaynakları

Eğitim Süresi / Yeri / Tarihi:

Eğitim süresi : Bir tam gün

Eğitim yeri / tarihi : Eğitim yeri ve tarihi birlikte 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.

THOMAS SATIŞ VE İLETİŞİM EĞİTİMİ

Thomas Eğitimlerinin Verildiği Firmalardan Birkaçı:

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

Müşteri Yorumları & Referans Bilgileri:

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

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