

Dale Carnegie Satış Eğitimi: İlişki Odaklı Satış

Günümüzde başarılı satış profesyonelleri, uzun süreli olumlu sonuçlar elde etmek için müşterileriyle iyi ilişkiler kurmaktadırlar.

Kandırma devri geçmişte kaldı. Müşteriler artık gerçekleri duymak istiyorlar. Satın alma yapacakları şirketin web sitesini inceleyip, şirketi oradan tanıyıp yorumlarını okuyarak hazırlanıyorlar. Peki, satış danışmanlarının yeri ne olacak?

Basit. Yüksek performanslı satış profesyonelleri, İnternet'in yapamadığı bir şey yapıyorlar. İlişkiler kuruyorlar. Tutkulular ve müşterilerinin başarısını taahhüt etmiş durumdadır. Daimi ilişkilerin olumlu sonuçların anahtarı olduğunu biliyorlar. Çünkü bu tarz ilişkiler sadakat ve referans sağlıyor. Satışı besleyen hattı kârlı sonuçlara ulaştırıyor ve sonuçta satış profesyonellerinin kotaları ve hedefleri üzerinde olumlu etki yaratıyor.

İlişki Odaklı Satış Eğitimi için bize katılın. Dale Carnegie'nin uzun süreli ve daimi ilişkiler kurmakta neden küresel bir lider olduğunu öğrenin.

Nasıl Yapılacağını Öğrenin:

- Kişisel ve profesyonel başarı için hedefler belirlemek
- Dinamik ve kendinden emin bir satış tutumu oluşturmak
- Satış hattını sürdürülebilir kılmak için en iyi potansiyel müşteri bulma yöntemlerini öğrenmek
- Müşteri yaşam boyu değerini (CLV - Customer Lifetime Value) arttırmak için gerekli olan ilişkileri oluşturmak.
- Fırsatları tanımlamak ve zorlukları en aza indirmek için aktif dinleme becerileri geliştirmek
- Güvenilirlik oluşturmak ve değer iletmek
- Ağ kurma etkinizi artırmak için sosyal medyayı kullanmak
- Müşteri ihtiyaçlarını ortaya çıkarmak için önemli sorular geliştirmek
- Bireysel ve müşteri odaklı bir çözümü tanımlayarak ilgi yaratmak.

Format

İlişki Odaklı Satış Eğitimi, sınıf içi, canlı çevrimiçi ya da blended-karma formatta uygulanabilir. Kurumsal Danışmanınızdan bilgi alabilirsiniz. Ya da web sayfamıza bilgi bıraktığınızda size dönüş yapabiliriz. Programın en sık uygulandığı format, birbirini izleyen 3 gün ya da haftada 1 gün olacak şekilde 8 hafta süreyle yapılmasıdır.

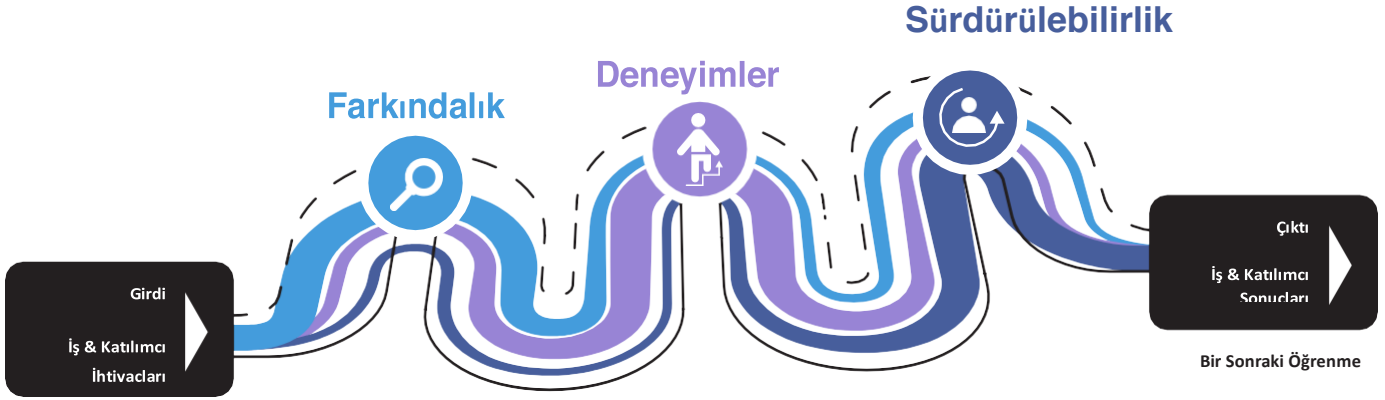
Kimler Katılmalı:

İlişkilerini geliştirerek daha yüksek satışlar elde etmek isteyen tüm satış profesyonelleri katılabilir.



Performans Değişim Yolu™

Dale Carnegie deneyimi, temel davranışları güçlendirmek için takip ve destek yoluyla ilk temastan itibaren katılımcıların ilgisini çeker. Metodolojimiz, performans değişimini sürdürmek için ihtiyaç duyulan beceri ve alışkanlıkların geliştirilmesini desteklemektedir. Duygusal değişimin davranış değişimi kadar önemli olduğuna inanıyoruz. İşte bu nedenle Performans Değişim Yolu™, gelişmiş performans sağlayan eğitim programları oluşturmak için planlı yaklaşımımızı göstermektedir.



- - Sonuç Takibi/ ROI

Dale Carnegie'in Performans Değişim Yolu™, beş temel bileşeni içerir: Girdi, Farkındalık, Deneyim, Sürdürülebilirlik ve Çıktı. Bu bileşenlerin, programlarımızın tasarımı ve sunumu için gerekli olduğunu biliyoruz, katılımcılar için kurumsal sonuçları yönlendirecek sürekli bir öğrenme yolu oluştururlar.



U.S. Franchisees are accredited by the Accrediting Council for Continuing Education and Training (ACCET).
Copyright © 2018 Dale Carnegie & Associates, Inc. All rights reserved. WRS_053118_sellsheet

