

Satış Koçu Olmak

Satış koçluğu; satış koçu ile satış uzmanının sahada birlikteliği ile başlayan ve satış uzmanının gelişimine odaklanan bir süreçtir. Koç, sahada ve gerisinde daima satış uzmanının yanındadır. Ziyaretlere katılır ve geri bildirimler verir. Her çalışanın, kendi gelişim yolculuğunu hazırlamasında bir rehber olur.

ADIM

01

Keşif



Satış koçu, öncelikle çalışanın kendisini keşfetmesini sağlar.

ADIM

02

Plan



Gerçekleştirilecek ziyaretin veya satış görüşmesinin planlanması adımdır.

ADIM

03

Ziyaret



Satış görüşmesi süresince satış uzmanının yanında bulunma sürecidir.

ADIM

04

Gözlem



Yapılan görüşmenin gözlemlenmesi ve kaydının alınması sürecini içerir.

ADIM

05

Konu Seçimi



Bu toplantının amacı, satış uzmanının geleceği alanların belirlenmesidir.

ADIM

06

Satış Koçluğu



Yapılandırılmış satış koçluğunun uygulanması sürecini kapsamaktadır.

ADIM

07

Geri Bildirim



Verilen geri bildirimlerin amacı, gelişim yolculuğu ve performans arayışıdır.

ADIM

08

Performans Ölçümü



Tüm sürecin satış profesyonelindeki, işteki ve kurumdaki gelişmelerinin takibinin gerçekleştirildiği bölümdür.

"Satış Koçluğu Programı" toplam 8 ana modülden oluşmaktadır. Satış Koçluğunda "Gözlem" aşamasındaki süreç ve satış adımları, kurumun B2B veya B2C olmasına göre değişkenlik göstermektedir.

Projenin geri bildirimleri, izlenmesi ve performansın ölçülmesi oyunlaştırma ile dijital platformumuz üzerinden sağlanmaktadır.