

SATIŞ YÖNETİCİSİ GELİŞİM PROGRAMI

MODÜL-I KENDİNİ KEŞFET VE KENDİNİ YÖNET



- DEĞERLER ÇALIŞMASI
- LİDERLİK VE YÖNETİM TARZLAR
- DAVRANIŞ PROFİLLERİ
- MOTİVATÖRLER VE SABOTAJCILAR

MODÜL-II İLİŞKİLERİNİ VE EKİBİNİ YÖNET



- EKİBİN PERFORMANS MATRİSİ
- ETKİN VE DERİN DİNLEME
- YAPICI GERİ BİLDİRİM VERME
- GÜÇLÜ SORU SORMA BECERİSİ
- GROW MODELİ İLE KOÇLUK UYGULAMALARI

MODÜL-III İŞİNİ YÖNET



- MARKANI YÖNET
- İMAJINI YÖNET
- MÜZAKERE BECERİLERİ
- İKNA BECERİLERİ

MODÜL-IV SATIŞ SİSTEMİNİN KURULMASI VE YÖNETİMİ



- SATIŞ SİSTEMİNİN KURULUMU
- İŞE ALIM
- PERFORMANS DEĞERLENDİRME
- PRİM SİSTEMLERİ
- PORTFÖY VERİMLİLİĞİ
- HEDEF BELİRLEME
- PORTFÖY OLUŞTURMA
- SATIŞTA OYUNLAŞTIRMA SİSTEMLERİ

SÜREÇ

"*Satış Yöneticisi Gelişim Programı*" birbirinden bağımsız toplam 4 ana modülden oluşmaktadır. Çalışma öncesinde gerçekleştirilen ihtiyaç analizi neticesinde kurum ihtiyaçlarına yönelik olarak yapılandırılmaktadır.

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