

# SATIŞ PROFESYONELİ GELİŞİM PROGRAMI

## MODÜL-I SATIŞI KEŞFET



- DEĞİŞEN PARADİGMALAR
- GÜNÜMÜZÜN TÜKETİCİSİ
- NEDEN SATIN ALIRIZ?
- PROFESYONEL SATICININ YETKİNLİK SETİ

## MODÜL-II KENDİNİ KEŞFET



- PARADİGMA, DEĞERLER VE KEŞİF
- HEDEF BELİRLEME
- MOTİVASYON KAYNAKLARIN NE?
- BİREYSEL GÜÇ ANALİZİ
- İMAJ YÖNETİMİ

## MODÜL-III MÜŞTERİNİ KEŞFET



- SATIN ALMA BİLİMİ
- SOR
- DİNLE
- GERİ BİLDİRİM VER
- DAVRANIŞ MODELLERİ İLE SATIŞ

## MODÜL-IV SATIŞ SİSTEMİNİN KURULMASI VE YÖNETİMİ



- SAS SATIŞ MODELİ İLE MÜKEMMELE ULAŞMAK
- İLK İZLENİM
- KİŞİSEL MARKA YÖNETİMİ
- USTA BİR İLETİŞİMCİ OLMAK
- DENEYİM YAŞATMAK
- KİMLİKLERE SATIŞ
- HİKAYELEŞTİRME

## 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.