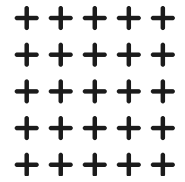




Satıcı Yetiştirme Programı



Yüzyüze Eğitim

 **akademi**

Email : info@kaakademi.com

İletişim: 0532 475 37 60



Satıcı Yetiştirme Programı

Satıcı Yetiştirme Programı (3 Aylık Eğitim İçeriği)

1. Ay: Temel Satış ve İletişim Becerileri

1. Hafta: Satışın Temelleri

Satış süreçleri, müşteri ilişkileri ve pazarlama stratejileri.

2. Hafta: İletişim Becerileri

Etkili iletişim teknikleri, beden dili ve ses tonunun kullanımı.

3. Hafta: Ürün ve Hizmet Bilgisi

Ürün özellikleri ve faydaları, rekabet analizi.

4. Hafta: CRM ve Müşteri Yönetimi

CRM araçları kullanımı, müşteri memnuniyeti ve sadakat programları.

2. Ay: İleri Satış Teknikleri ve Dijital Pazarlama

1. Hafta: Satış Kapanış Teknikleri

Kapanış stratejileri, müşteri itirazlarıyla başa çıkma.

2. Hafta: Pazar ve Rakip Analizi

Hedef kitle analizi, rakip analizi ve pazarda konumlandırma.

3. Hafta: Dijital Satış ve Pazarlama

Sosyal medya pazarlaması, e-ticaret platformları kullanımı.

4. Hafta: Pratik ve Rol Oyunları

Gerçek hayat senaryoları üzerinden pratik yapma, geribildirim oturumları.

3. Ay: Performans Değerlendirme ve Gelişim

1. Hafta: Performans Değerlendirme

KPI'lar ve satış hedefleri, performans değerlendirme kriterleri.

2. Hafta: Gelişim Planları

Katılımcılar için bireysel gelişim planlarının oluşturulması.

3. Hafta: Uygulamalı Eğitim

Saha çalışmaları ve müşteri ziyaretleri.

4. Hafta: Son Değerlendirme ve Sertifikasyon

Eğitim boyunca kazanılan becerilerin değerlendirilmesi, sertifika verilmesi.

