SATIŞ

B2B və Korporativ Satış

Hədəf şirkətdən müqaviləyə qədər B2B satış prosesini ölçülə bilən addımlara bölmək.

10 seans × 60 dəqiqə · 10 saat · 900 AZN. Qiymətlər mövcud şərtlərə uyğun olaraq dəyişə bilər.

Kimlər üçündür

Satış sahəsində bacarıqlarını inkişaf etdirmək və öyrəndiklərini işdə tətbiq etmək istəyənlər üçün.

Təlimin sonunda bacaracaqsınız

- Hədəf şirkət və qərarda iştirak edən rolları xəritələndirmək.
- Discovery görüşündə ehtiyac, qərar meyarı və satınalma prosesini dəqiqləşdirmək.
- Təklif, danışıqlar və follow-up üçün növbəti addımları sənədləşdirmək.

Praktiki tapşırıqlar

- Bir hədəf hesab üçün maraqlı tərəf xəritəsi.
- Discovery görüşü və təlimçi ilə rol oyunu.
- Dəyər əsaslandırması və kommersiya təklifinin skeleti.

Tədris planı

01 Hədəf şirkətlərin müəyyənləşdirilməsi

02 Qərarverici şəxsin tapılması

03 İlk əlaqə

04 Görüşün alınması

05 Discovery görüşü

06 Ehtiyacların müəyyənləşdirilməsi

07 Kommersiya təklifi

08 Qiymət danışıqları

09 Follow-up sistemi

10 Müqaviləyə aparan satış prosesi

Yekun praktik nəticə

Seçilmiş B2B hesab üçün əlaqə, discovery, təklif və izləmə planı.

Qiymətləndirmə və geribildirim

Plan hədəfin uyğunluğu, qərarverənlərin xəritəsi, ehtiyac sübutu və razılaşdırılmış növbəti addım üzrə yoxlanır.

Təlim formatı

Canlı online, Zoom / Google Meet. 1 iştirakçı + 1 təlimçi. Qrafik qarşılıqlı razılaşdırılır.

Əlaqə və qeydiyyat
Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/online-ferdi-telimler/b2b-korporativ-satis