SATIŞ

# Rəqəmsal satış təlimi — canlı onlayn 1:1

Lead generation, satış hunisi və onlayn kanallarda müştəri ilə ünsiyyət üzrə proqram. Tədris eyni əsas mövzuları fərdi iş vəziyyətinə tətbiq edir.

10 seans × 90 dəqiqə · 990 AZN · Qiymətlər mövcud şərtlərə uyğun olaraq dəyişə bilər.

### Kimlər üçündür

Satış mütəxəssisləri · Marketinq və satış komandaları · Sahibkarlar

### Hazırlıq

Mövcud satış kanalınızı, bir həftəlik mesaj nümunələrini və lead məlumatını gətirin.

### Praktiki iş

Hədəf seqmenti, kanal üzrə lead hunisini və yazışma ssenarilərini qurub DM etirazlarını rol oyununda işləyəcəksiniz.

## Tədris planı

**01 Rəqəmsal satış düşüncə modeli**

- Rəqəmsal satış nədir və niyə vacibdir?
- Klassik satışdan əsas fərqlər
- Satışın sistem kimi qurulması

**02 Müştəri və hədəf auditoriya analizi**

- Buyer persona-nın yaradılması
- Müştəri ağrıları, ehtiyaclar və motivlər
- B2B və B2C auditoriya fərqləri

**03 Traffic və lead generation**

- Sosial media, reklam və kontent kanalları
- Lead cəlb etmə mexanizmləri
- Keyfiyyətli lead anlayışı

### 04 Kontentlə satış (Content-driven sales)

- Satış edən kontent nədir?
- Post, video və mesaj strukturları
- Kontent vasitəsilə etibar qurmaq

### 05 Satış hunisi (Sales Funnel)

- Awareness → Consideration → Decision
- Hər mərhələ üçün uyğun mesajlar
- Funnel optimizasiyası

### 06 Rəqəmsal etibar və sosial sübut

- Rəylər, case-lər və reputasiya
- Şəxsi və korporativ brend güvəni
- Sosial sübutun satışa təsiri

### 07 DM, chat və onlayn ünsiyyət satışları

- Instagram, WhatsApp, Telegram satışları
- Mesaj strukturu və yazışma psixologiyası
- İlk mesajdan satışa qədər yol

### 08 Onlayn etirazların idarə olunması

- “Bahadır”, “Sonra”, “Düşünüm” etirazları
- Rəqəmsal müştəri psixologiyası
- Mübahisəsiz satış yanaşması

### 09 Onlayn bağlanış və satışın tamamlanması

- Bağlanış üçün doğru vaxt
- Rəqəmsal closing texnikaları
- Təkrar satış və müştəri saxlanması

### 10 Praktiki digital sales simulyasiyaları

- Real satış ssenariləri
- Rol oyunları və canlı analiz
- Şəxsi rəqəmsal satış strategiyasının qurulması

## Yekun praktik nəticə

Ölçülə bilən rəqəmsal satış hunisi, üç mesaj ssenarisi və izləmə cədvəli.

## Qiymətləndirmə və geribildirim

Hunin mərhələləri, mesajın etikliyi və bağlanış qərarı real və ya nümunə lead-lərdə yoxlanılır.

## Təlim formatı

Canlı onlayn, 1 iştirakçı və 1 təlimçi; Zoom / Google Meet. Qrafik fərdi 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/kataloq/reqemsal-satis-telimi/