SATIŞ

Satış Bacarıqları 1:1

Ehtiyacı düzgün müəyyənləşdirib uyğun təklifi aydın təqdim etmək və satış dialoqunu peşəkar şəkildə tamamlamaq.

8 seans × 60 dəqiqə · 8 saat · 640 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

- Discovery görüşündə açıq suallar və xülasə ilə müştərinin seçim meyarını müəyyənləşdirmək.
- Məhsul xüsusiyyətini təsdiqlənmiş ehtiyacla əlaqəli dəyər arqumentinə çevirmək.
- Etirazı dəqiqləşdirib uyğun cavab, razılaşdırılmış növbəti addım və follow-up yazmaq.

Praktiki tapşırıqlar

- Beş suallıq ehtiyac müsahibəsi və təlimçi rəyi.
- Xüsusiyyət–fayda–sübut cədvəli və qiymət təqdimatı.
- İlkin əlaqədən follow-up-a qədər tam satış rol oyunu.

Tədris planı

01 Müştəri ehtiyacının müəyyənləşdirilməsi

02 Düzgün sualvermə

03 Dəyərin təqdim edilməsi

04 Etirazlarla iş

05 Qiymətin təqdim olunması

06 Satışın bağlanması

07 Follow-up

08 Real satış simulyasiyası

Yekun praktik nəticə

İştirakçının məhsulu üçün sual planı, dəyər təqdimatı, etiraz cavabı və follow-up şablonu.

Qiymətləndirmə və geribildirim

Yekun rol oyunu ehtiyacın dəqiqləşdirilməsi, faktlara əsaslanan dəyər təqdimatı, etiraza cavab və razılaşdırılmış növbəti addım üzrə rəy alır.

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/satis-bacariqlari