



DENİB Akademi'den Profesyonel Satış Teknikleri Eğitimi

DENİB AKADEMİ, “Profesyonel Satış Teknikleri Eğitimi”ni 12 Mart 2020 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenledi.

Humanica Yönetim Danışmanlığı'ndan Dr. Barbaros Kon tarafından gerçekleştirilen eğitim programında; değişim yüzyılında değişen trendler, müşteri kimdir, ne ister, müşteri beklentileri, hizmet kalitesi, markalaşmış müşteri deneyimi, satışa giriş, kişisel imaj, kişisel marka olmak, müşterilerde güven uyandırma, dostluk ilkesi, müşterinin özdeğerini yükseltme, fiyat direnciyle başa çıkarak fiyat itirazlarının karşılanması, satışta ve marka olmada basit olma ile liderin zıttı olma gibi konu başlıkları üzerinde duruldu.

Eğitmen Barbaros Kon, satışın asıl amacı, şirket için en değerli müşteriyi bulmak ve bu müşteriye sonsuza dek elinde tutacakmış gibi davranmaktır. Bunların doğal sonucu olarak şirketin para kazandığını ve kar elde ettiğini belirterek şunları söyledi:

“Kendilerine ve başkalarına olumlu tavırlar sergileyenler genellikle mükemmel satıcı olurlar. Tecrübeler ve araştırmalar gösteriyor ki; farkındalığı olanlar kendilerinin farklı olduklarını bilirler. Farklı olduklarını bilenler fayda yaratabilirler. Fayda yaratabilenler fark yaratabilirler. Fark yaratabilenler fırsatları değerlendirebilirler ve ancak fırsatları değerlendirebilenler finale koşabilirler. Bu nedenle satış alanında başardığınız her şeyin %80'i dünyayla ilişkinizde kendinizi nasıl düşündüğünüz ve hissettiğinizin kalitesiyle belirlenir.”

Eğitim programı, yapılan bilgilendirmelerin ve paylaşımların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.