



## NEDEN SATIŞ USTASI EĞİTİMİNE KATILMALIYIM?

Bu eğitime katılarak öncelikle kendinizi daha doğru ve detaylı olarak tanıyacaksınız. Karşınızdaki olası müşteri profilini tahmin etme gücünüzü artırarak satış sürecinizi ona göre şekillendireceksiniz. Kazancınıza gözünü diken sıkı pazarlıkçıların taktiklerini öğrenip karşı taktiklerle onlara çek elini cebimden diyebileceksiniz. Arzuların ve hayatımızı sürdürmemizi sağlayan programların, satın alma kararını nasıl etkilediğini öğrenip bunları etik şekilde kullanabileceksiniz. Bireysel ve kurumsal veriminizi arttırmada size yardımcı olmamız ve farklılıkların gücünü satışta başarıya ulaşmada kullanabilmeniz için **Satış Ustası Eğitime** katılmanızı tavsiye ediyoruz.

## EĞİTİMDE NELER VAR ?

### 1.İnsanları Tanımak

Biyolojik olarak benzersiz olan insanların aynı olaylara verdikleri tepkiler de farklı olabilmektedir. Bu farklılık insanların davranışlarını şekillendiren karmaşık programların beynimizin bazı bölgelerinde diğerlerine nazaran daha baskın çalışması sonucu oluşur.

### 2.Teşhis Koymak

İnsanların farklı davranışlar geliştirmesine sebep olan özelliklerini bize anlatmalarını bekleyemeyiz. Bu yüzden izlenebilir davranışları ve ortamdaki toplanılan verileri sistematik bir yaklaşımla analiz ederek, doğruluk payı yüksek tahminlerde bulunabiliriz.

### 3.Kişiyeye Özel Sunum

İşimizle ilgili önceden tanımlanmış, adım adım takip edilebilecek mükemmel bir satış süreci vardır ve genellikle işe yaramaz. Siz sadece kişiyeye özel satış yaparak zirveye çıkın.

### 4.Fiyat Pazarlığı

İnsanlar hak ettiklerini değil, müzakere edebildiklerini alırlar.

### 5.Arzuları Tetiklemek

İnsanların temel isteklerini anlamak, onları motive etmeye ve bizden kolayca satın almak istemelerine sebep olur.

### 6.Satış İletişimi

Doğadaki her şey mevcut konumunu korumaya meyillidir. Satış sürecinin bölümlerinin ölçümlenebilir olması başlangıca göre ne kadar ilerlendiğini ve tünelin sonuna ne kadar kaldığını bize söyler. Bu sayede başlangıçtaki heyecanı kaybetmeyiz.

## EĞİTİM SONRASINDA HAYATINIZDA NE DEĞİŞECEK?

Bu eğitime katılarak öncelikle kendinizi daha doğru ve detaylı olarak tanıyacaksınız. Karşınızdaki olası müşteri profilini tahmin etme gücünüzü artırarak satış sürecinizi ona göre şekillendireceksiniz. Kazancınıza gözünü diken sıkı pazarlıkçıların taktiklerini öğrenip karşı taktiklerle onlara çek elini cebimden diyebileceksiniz. Arzuların ve hayatımızı sürdürmemizi sağlayan programların satın alma kararını nasıl etkilediğini öğrenip bunları etik şekilde kullanabileceksiniz.