



# DUAY SATIŞ EĞİTİM HİZMETLERİ

## SATIŞ EĞİTİMİ



baran şimşek  
SATIŞIN GÜCÜNE İNANIYORUZ!

Satış ekibinizin  
sandığınızdan daha büyük  
bir potansiyeli var!

# Satış Eğitim Seminerleri

Bu seminerde satışın neden gerçekleştiğini öğrenme fırsatını yakalacaksınız. Sizinle, çoğu satıcının gözden kaçırdığı hatta ve hatta farkında dahi olmadığı çok önemli bilgileri paylaşacağız. Böylece nasıl bir ömür yeni satışlar yapabileceğiniz ile ilgili can alıcı bilgileri elde etme şansını yakalayacaksınız.

Sıradan (vasat) bir satıcı olmak ile başarılı bir satıcı olmak arasındaki fark felsefeniz (satışla ilgili temel inançlar) de gizlidir. Satış, müşteri, satıcı, ürün/hizmet ve rekabet ile ilgili yanlış inançlarınızı belirlemek ve onların yerine satışlarınızı ve performansınızı artıracak doğru bir felsefe kazanmak işin en can alıcı noktasıdır.

Çünkü satış süreçlerinizi, motivasyonunuzu inançlarınız yönetir siz veya yöneticiniz değil.

Bu eğitimlerde, müşterileri manipüle etme amaçlı, ucuz 'satış taktik' veya 'satış teknik'leri bulamazsınız, bu eğitimler müşterilerinizi nasıl birer sadık müşteriye dönüştürebileceğinize ve onlarla nasıl uzun soluklu ilişkilere girebileceğinize odaklıdır.

Eğer bu eğitimde sizinle paylaşılan satışla ilgili felsefeleri, prensipleri ve stratejileri düzenli olarak gözden geçirir ve uygularsanız 1 yıl sonunda daha hızlı, daha kolay ve daha çok satış yapan bir satıcıya dönüşebilirsiniz.

*Bilgi ve Eğitimle İlgili Temel Felsefemiz;  
Ne bildiğinizin bir önemi yok, önemli olan bildiklerinizin ne kadarını başarılı bir biçimde uygulayabiliyorsunuzdur!*

*Baran Şimşek*

*"Müşteriler önce satıcıyı onaylar, sonra siparişi!"*

*Baran Şimşek*

# Seminerlerin Temel Amaçları;

- Satıcıların satışlarını sabote eden inançlarını ortaya çıkarmak ve onları yerine güçlü, performans artırıcı inançlar koymak.
- Satıcıların temel, çekirdek satış inançlarını, felsefelerini belirlemek ve güçlendirmek.
- Yüzeysel nedenleri aşarak, müşterilerin gerçek satın alma nedenlerini anlamak.
- Kazanmak için satışa nasıl hazırlanılacağını anlamak ve müşterinin karşısına daha yüksek bir öz güvenle çıkmak.
- Müşterilerin farklı bir şekilde düşünmesini sağlayacak GÜÇLÜ SORULAR geliştirmeyi öğrenme.
- 'Fiyat'ı satmak yerine, nasıl 'değer' odaklı satış süreçleri geliştireceğinin farkına varmak.
- Satın alma departmanlarına nasıl bir yaklaşım sergilenmesi gerektiği ile ilgili farkındalıkları artırmak.
- Temel müşteri tiplerini anlamak ve satış süreçlerini buna göre dizayn etmek.
- Takip ile taciz arasındaki ince çizginin farkına varmak ve takibi eğlenceli bir sürece dönüştürmenin yeni yollarını öğrenmek.
- Sürekli yeni müşteri arayışında olmanın önemini kavramak.
- Potansiyel müşterilerden oluşan bir çevre geliştirmenin önemini anlamak.
- Müşterilerin satın alma sinyallerini anlamak ve uygun adımları atmak.

## Önemli not!

*Burada belirtilen ve belirtilmeyen satış eğitim konu başlıkları belirlenmeden önce Satış ekibi CHECK UP! tan geçirilir, çıkan sonuçlara göre eğitim konuları belirlenir.*

Satış ekibinizin  
potansiyeline daha  
dokunmadınız bile!

*Satışını gücüne inanmaktan  
kullanmaya geçiş!*

*“Müşteriyle dostça bir ilişki kurmadan direkt satışa geçerseniz, müşteride direkt fiyat geçer!”*

*Baran Şimşek*

## **DUAY SATIŞ EĞİTİM HİZMETLERİ**

BARAN ŞİMŞEK | [www.baransimsek.com](http://www.baransimsek.com) | [info@baransimsek.com](mailto:info@baransimsek.com)  
Ofis: Akşemsettin Mn. C. Topel Cd. No:7/B Eyüp İSTANBUL - TÜRKİYE  
Tel: (+90) 212 625 5 444 Mob:(+90) 532 270 5 113