

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE ETKİN SATIŞ VE SATIŞ TEKNİKLERİ

Eğitimin Amacı:

Lojistik sektöründe artan rekabet ve zor pazar şartlarında satışçılara ve satış yöneticilerine modern satış yöntemlerinin kazandırılarak bu alandaki gelişmelerin paylaşılmasıdır.

Eğitimin İçeriği:

Rekabetin gün geçtikçe hız kesmeden şiddetini artırdığı pazar koşullarında potansiyel müşterilere rakiplerden önce ulaşılması ve rakiplerin ürün ve hizmetleri yerine bizimkileri tercih etmelerinin sağlanması bir dizi sistematik çalışmayı gerektirmektedir. Deyim yerindeyse, şirketlerin ön cephede savaşan erleri olan satışçılar, pazardaki müşterilerle sürekli bir arada oldukları için rekabet üstünlüğü sağlanmasında önemli bir yere sahiptir.

Eğitimin Şekli:

Satış eğitiminde hem teorik hem de uygulamadan örnekler ve vaka çalışmaları ile zenginleştirilmiş bir eğitim içeriği bulunmaktadır

Eğitmen: Prof. Dr. Emrah CENGİZ

Eğitimin İçeriği:

- Lojistik Sektörü ve Hizmet Yönetimi
- Lojistik Sektöründe Satış Dinamiklerine Genel Bakış
- Lojistik Sektöründe Pazarlama, Satış ve Müşteri İlişkileri Kavramları
- Yeni Rekabet Koşullarında Etkili Pazarlama ve Satış Yönetimi
- Satışçılıkta Eski ve Yeni Yaklaşımlar
- Müşteri İlişkileri ve Satış Ortamının Yaratılması
- Kişisel Satışın Pazarlamadaki Yeri Ve Önemi
- Satış Amaçları ve Satış Stratejisi
- Satış Görüşmelerinin Stratejik Ve Taktik Planlaması
- Satış Sürecinin Aşamaları
- Satışçılık Becerileri
- Satışçılıkta İletişim Yeteneğinin Önemi
- Satışçının temel fonksiyonları
- Satışçının, Satış Sürecinde Beğenilen ve Beğenilmeyen Yönlerinin Analizi
- Satış Engelleri
- Satış Temsilcisi Değerleme Kriterleri
- Lojistik Sektöründe Hizmet-Fiyat Teklifleri
- Lojistik Sektöründe Karşı Satış Atakları
- Lojistik Sektör Uygulamaları
- Vaka Çalışmaları

Etkinlik : "LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE SATIŞ TEKNİKLERİ"

Eğitim Süresi : 09:30 – 12:30 / 13:30 – 16:30

Eğitim Ücreti: UTİKAD üyeleri ve öğrenciler için **125 TL + KDV**

Üye olmayan kişi ve kurumlar için **155 TL + KDV**

Önemli Not: Katılımcı sayısı 12 kişi ile sınırlandırılmıştır. Kesin kayıt için **T. Vakıflar Bankası Florya Şubesi 448-00158007296271548** numaralı UTİKAD İktisadi İşletmesi hesabına seminer ücretinin yatırılması gerekmektedir.