**Yeni Dönem Satış Teknikleri Eğitimi**

**Eğitim İçeriği**

**➢ Müşteriler ‘’ İnsandır’’**

**➢ Satışta Algı Yönetimi**

**➢ Yeni Dünyada Satışçı Olmak**

**➢ Nöro Satış**

Müşterilerin Kalbine Ulaşmak

 Müşterilerin Aklına Ulaşmak

**➢ Neden Satın Alsınlar Ki…**

**➢ Satın Alırken Nasıl Karar Veriyorlar**

**➢ Alışa Rehberlik Etmek**

**➢ Satış Tasarımı**

 Dört Adımda Tasarım

**➢ Portföy Analizi**

Seleksiyon

 Segmantasyon

 Hedefleme

**➢ Satış Görüşmesi Tasarımı**

**➢ Satış Modelleri**

 Spin Modeli

 Satış Hunisi

 Neat Modeli

 Snap Modeli

 Meddic Modeli

 Aida Modeli