

SATIŞ GELİŞTİRME DESTEK PROGRAMLARI

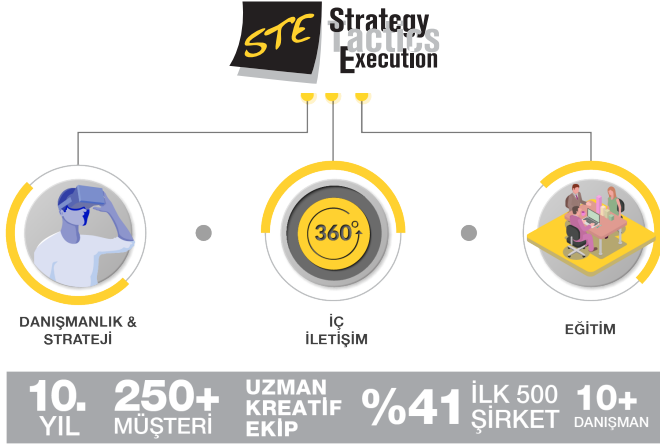
İÇİNDEKİLER



- STE Hakkımızda
- Neden Yeni Nesil Satış?
- Uzmanlıklarımız
- Standart Program
- Danışmanlarımız

Hakkımızda

STE olarak 20 yılı aşkın eğitim & gelişim ve iç iletişim tecrübemizi, müşterilerimizin ihtiyaçlarına aktarırken tüm çalışmalarımızı önce stratejiden başlayıp, sonrasında bu stratejileri hayata geçirmeye yönelik taktikleri ve nihayetinde istenilen becerileri kazandırmaya yönelik uygulamalarla hayata geçiririz.



BAZI REFERANSLARIMIZ



Yaklaşımımız

Satış mesleği geçmiş on yılda büyük ölçüde değişti. **Bir zamanlar etkili olan satış yöntemleri;** müşterinin karmaşık gereksinimlerinden, artan karar vericilerin sayısına, özel çözümler beklentisine ve mükemmel bir müşteri deneyimine bağıntılı olarak artık eski ve etkisiz.

Beceri, Değerler ve Bilginin Uyumu

Başarılı satıcılar, becerileri ve ürün bilgisi dışında, doğru sisteme, doğru davranışlara, inançlara ve başarılı olma arzusuna sahiptir. Bu program hem becerilere ve sisteme hem de davranışlara hitap etmektedir.

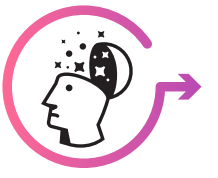
Müşteriler parmaklarınızın ucunda Google'a sahipler ve rakiplerinizi tek bir tıklamayla araştırabilirler. Aslında, onlar karar alma sürecinde yolun **%70**'inden fazlasını satıcıyla görüşmeden önce kat ediyor. Karşılarında kolayca ulaşamadıkları bilgiye sahip sadece ürünleri konusunda uzman değil, sektör konusunda bilgili ve değer sunabilen profesyonelleri ve satış yaklaşımını görmek istiyorlar.

Değerlerle satış müşteri-merkezli satış becerilerinin sürekli uygulanmasını destekleyen geniş kapsamlı bir satış çözümüdür.



ÖRNEK PROGRAM ZAMANLAMA

HAFTA / AŞAMA	1.HAFTA	2.HAFTA	3.HAFTA	4.HAFTA	8.HAFTA-16.HAFTA
INSIGHT	3 gün				
STRATEGY	3 gün				
TACTICS	2 gün	7 gün			
EXECUTION		2 gün	4 gün	7 gün	TAKİP
PERFORMANCE CHECK			4 gün	7 gün	TAKİP



01-INSIGHT

Analiz aşamasıdır:

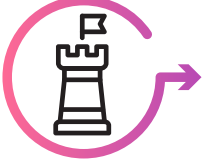
Şimdiye kadar olan uygulamalar, varsa araştırmalar, genel gelen müşteri şikayetleri STE Danışmanlarına aktarılır.

Bölüm yöneticileri ile ulaşılmak istenilen sonuçlar ve gelişmesi gereken noktalara yönelik görüşmeler yapılır.

Satış stratejisi, paket ve ürün içerikleri gözden geçirilir.

STE araştırma ekibi gerekli durumlarda saha analizi, müşteri deneyim araştırması ve satış teşkilatı değerlemesi yapar.

Toplam 3-30 gün



03-TACTICS

Program içeriği oluşturma aşamasıdır:

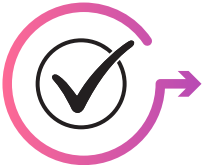
Program içerikleri ve satış standartları el kitapçığı, eğitim yaklaşımı, vakalar ve takip içerikleri tasarlanır.

Programın çalışanlara duyurulması için lansman duyuruları ve sonrasında kullanılacak eğitim takip ve hatırlatma materyalleri hazırlanır.

Uygun iç eğitimcilerle tanışılır. Beklentileri ve hazır olma düzeyleri ölçülür.

Üst yönetimden tüm çalışmaların onayı alınır. Eğitimler ve lansman takvimi netleştirilir.

7-15 Gün



05-PERFORMANCE CHECK

- Eğitime bitiren katılımcılara tasarlanan sürelerde hatırlatıcı notlar ve bilgilendirmeler ile takip süreci uygulanır.
- İç eğitimciler ile süreç değerlendirilir ve sonrasında yapılacaklar kararlaştırılır.
- Üst yönetim ile çalışma raporu ve gözlemler paylaşılır.
- Update toplantıları zamanları belirlenir.



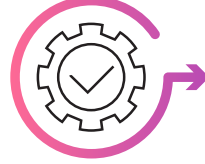
02-STRATEGY

Program içeriği oluşturma aşamasıdır:

STE danışmanlarınca analiz aşamasında elde edilen bilgiler ışığında bu programın başarılı olması için uygun yol haritası oluşturulur.

Programın çalışanlar tarafından sahiplenilmesini sağlamak ve katılımcılarda heyecan ve programı uygulama motivasyonu sağlamak amacıyla iletişim stratejisi hazırlanır.

3-7 gün



04-EXECUTION

Program gerçekleştirme aşamasıdır:

- Çalışanlara yönelik programın lansmanı yapılır. Ve katılımcılara program tarihleri duyurulur.
- Yöneticilere program içerikleri ve satıcılarından sergilemelerini bekleyecekleri beceriler konusunda bilgi ve gözlem metodu verilir.
- İç eğitimciler eş zamanlı yetiştirilir.
- Her program sonrasında geri bildirimler verilir.

NELER YAPIYORUZ?



NASIL YAPIYORUZ?



Program Danışman Kadrosu

