

Ventas

Dale Carnegie Satış Eğitimi-Ücretsiz Tanıtım Toplantısı

Presencial

Dale Carnegie satış eğitim programları insan merkezli satışı temel alır, böylece sürdürülebilir başarılı bir satış hattı oluşturarak müşterileriniz ile uzun vadeli ilişkiler kurmaya odaklanabilirsiniz.

Lo que aprenderás

Müşterilerle etkileşim kurarken kendinden emin bir tutumun önemini keşfedin. Müşteri ihtiyaçlarını ortaya çıkarmak ve zorlukları aşmak için aktif dinleme becerileri geliştirin. Müşteri odaklı çözümlere odaklanarak güvenilirliği nasıl kuracağınızı öğrenin ve değerlerinizi iletin.

Por qué lo deseas aprender

Müşteriler satın alma işleminin %70'ini tamamladığında veya pek çok çevrimiçi alışverişi tek bir satış görevlisine takılmadan tamamlayabildiklerinde, geleneksel satış taktikleri artık işe yaramaz. Müşterileriniz, temel bilgiye ihtiyaç duyulmasının ötesinde bilgili, yetkili tüketicinin canlı örneğidir. Kârlı bir ilişkiye yol açacak müşteri ilişkisi satış yaklaşımına ihtiyacınız vardır.

Cómo te ayudará

İlişki temelli bir satış yaklaşımına hakim olarak, müşterilerinize İnternet de bulamadıkları değerleri sunabilirsiniz: Siz! Kendinizi tüm taraflar için olumlu sonuçlar yaratan uzun vadeli ortaklıklar için konumlandıracaksınız.