

Penjualan

# Dale Carnegie Satış Eğitimi - Satış İlişkileriyle Kazanmak

Tatap Muka

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

## **Apa yang akan akan pelajari**

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.

## **Mengapa Anda ingin mempelajari ini**

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.

## **Bagaimana ini akan membantu Anda**

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.