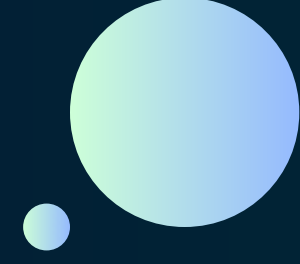


Müşteri Analizi ve Potansiyel Müşteri Geliştirme

- İdeal Müşteri Profili ve Hedef Müşteri Analizi
- Potansiyel Müşteri Araştırma ve Belirleme
- Müşteri Kazanım Kanalları ve İlk Temas
- Potansiyel Müşteriyi Nitelendirme

İhtiyaç Analizi ve Değer Odaklı Satış

- Profesyonel Satış Görüşmesinin Yapısı
- Doğru Soru Sorma ve Etkin Dinleme
- Müşteri İhtiyaçlarını ve Sorunlarını Ortaya Çıkarma
- İhtiyaca Uygun Değer Önerisi Sunma



Satış Fırsatını Yönetme ve Sonuçlandırma

- Satış Süreci ve Fırsat Aşamalarının Yönetimi
- Teklif Hazırlama ve Fiyatlandırma
- İtirazları Karşılama
- Müzakere ve Satışın Sonuçlandırılması
- Müşteri Takibi ve İlişki Yönetimi

İş Geliştirme ve Satış Performansı

- Yeni Müşteri, Pazar ve Ticari Fırsatları Belirleme
- İş Birliği Fırsatlarını Değerlendirme
- Satış Performansının Temel Göstergeleri

Uygulama Çalışmaları ve Proje Süreci

- Proje Konuları ve Beklentiler
- Uygulama Sürecinin Adımları
- Örnek Çalışmalar Üzerinden İnceleme
- Proje Teslim Standartları ve Değerlendirme Kriterleri
- Sık Karşılaşılan Hatalar ve Dikkat Edilmesi Gerekenler

