

**innab**  
Business School

**2024**

# **KORPORATİV SATIŞLARDA ETİRAZLARLA İŞ**

*Təlim  
Proqramı*



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



# BİZ KİMİK?

"innab" 02.06.2015-ci ildə Azərbaycanda peşəkar inkişaf platforması olaraq yaradılmışdır. Hazırda "innab" brendi altında "innab Business School" komandası və 7 alt brend fəaliyyət göstərir.

"innab Business School" komandası "Data Analitika", "Maliyyə", "Mühasibat uçotu", "İnsan Resursları", "Satış & Marketing", "Menecment" və digər sahələr üzrə ana dilimizdə video dərslər hazırlayır, məqalələr yazır və təlimlər təşkil edir. Biz işimizi sadəcə peşəkar təlim verməklə məhdudlaşdırmır, müdavimlərin karyera yolunu izləyir və dəstək oluruq.

"innab" olaraq hər zaman xidmətlərimizlə fərqlilik yaratmağa və lider təhsil və karyera şirkəti olaraq irəliləməyə davam edirik. Belə ki, müştəri segmentasiyasına uyğun keyfiyyətli xidmət göstərilməsi məqsədi ilə **"inData"**, **"inFinance"**, **"inHRM"**, **"inMarketing"**, **"inOffice"**, **"inBusiness"** və **"inCareer"** alt brendləri yaradılmış və hal-hazırda inkişaf etdirilməkdədir.





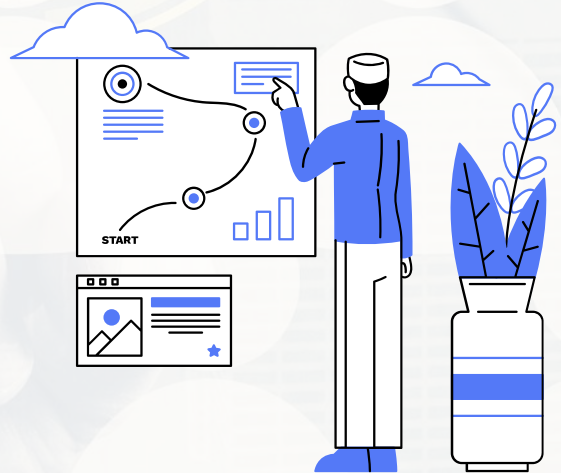


# VİZYON VƏ MISSİYAMIZ



Şirkətimizin vizyonu hər zaman xidmətləri ilə fərqlilik yaradan lider təhsil və karyera şirkəti olmaqdır.

Missiyamız isə hər kəsə fərqli, individual və peşəkar inkişafa yönəlik keyfiyyətli xidmətlər təklif edən peşəkar inkişaf platforması olmaqdır.





## Niyə innab?

"Innab Business School" olaraq 9 illik fəaliyyət nəticələrimiz:



15 000+ məzuna xidmət

400+ korporativ əməkdaşlıq



Microsoft-un bir çox məhsulları üzrə  
Rəsmi Test Mərkəzi

6 dövlət qurumu ilə əməkdaşlıq



## Rəqəmsal uğurlarımız



70+ təhsil şirkəti arasında stabil artan müştəri cəlb edilməsi



300+ öyrədici məqalə



1000+ video kontent



6 000 000+ videolara baxış sayı



95%+ məmnuniyyət göstəricisi



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



**innab**  
Business School

# KORPORATİV ƏMƏKDAŞLIQLARIMIZ



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nerimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A





# TƏLİMİN MƏQSƏDİ

**innab**  
Business School

Təlim satış sahəsində çalışan mütəxəssislərin günlük qarşılaşdıqları satış problemlərini nəzəri və praktiki cəhətdən incələmək, əsas satış terminlərini müzakirə etmək, satışın fəlsəfəsini aşkarlamaq, satış adamlarında daxili disiplin və motivasiyanı inkişaf etdirmək, xüsusi satış texnikalarını aşılamaq, uğurlu sazişlərə gedən yolun mütəxəssislər üçün asanlaşdırmaq və mövcud və yeni müştərilərin idarə olunması mexanizmlərini ötürmək məqsədi daşıyır. Xüsusilə korporativ satışlar zamanı etirazların aşkarlanması, onlarla işləmək, eyni zamanda istənilən cavabın alınması təyinatı daşıyır. Gizli və aşkar etirazlarla işləmə mexanizmləri və xüsusi təcrübə əsasında hazırlanmış 12 metod ilə bu təlim müştərilərlə danışıqları effektiv aparmaq imkanı verir. Xüsusilə satışın artırılmasına fokuslanmaq və bunun üçün alətlərin tətbiqini araşdırmaq, müştəri ehtiyaclarını dərk etmək, tələbləri qarşılamaq və tələb yaratmaq mövzuları təlimin əsas predmetləridir.



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



# TƏLİMİN GEDİŞATI





## TƏLİM MODULLARI



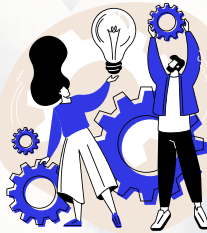
**Satışın Əsasları  
və Fundamental  
Biliklər**



**Müştəri Tanıma və  
Satış Texnikaları**



**Korporativ  
Satışlarda  
Etirazlar və  
Onların Növləri**



**Etirazlarla İş  
Texnikaları və  
Metodları**



**Müştəri Etirazları  
ilə İşləmə  
Mexanizmləri və  
Effektiv Suallar**



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A





# TƏDRİS PLANI

**1**

## SATIŞIN ƏSASLARI VƏ FUNDAMENTAL BİLİKLƏR

- 1.1 Satışın fundamental bilikləri
- 1.2 Satışın əsasları və predmeti

**2**

## MÜŞTƏRİ TANIMA VƏ SATIŞ TEXNİKALARI

- 2.1 Müştəri tanıma sənəti
- 2.2 ƏUA (Əsas Ünsiyyət Axınları)
- 2.3 Segmentasiya
- 2.4 Ehtiyacın dərk olunması kateqoriyaları
- 2.5 5T texnikası
- 2.6 SPİN satış texnikası
- 2.7 QVŞ -larla iş

**3**

## 1. ARALIQ İMTAHANI

**4**

## KORPORATİV SATIŞLARDA ETİRAZLAR ANLAYIŞI





# TƏDRİS PLANI

**5**

## ETİRAZLARIN NÖVLƏRİ VƏ RƏFTAR QAYDALARI

5.1 Etirazların növləri

5.2 Etirazlar zamanı rəftar qaydaları

**6**

## 2. ARALIQ İMTAHANI

**7**

## MÜŞTƏRİ ETİRAZLARININ AŞKARLANMASI TEXNİKALARI

**8**

## ETİRAZLARLA İŞİN MƏRHƏLƏLƏRİ VƏ ÜNSİYYƏT AXINLARI

8.1 Etirazlarla işin mərhələləri

8.2 Etirazlarla iş mərhələləri zamanı ünsiyyət axınları



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A





# TƏDRİS PLANI

9

## TİPİK MÜŞTƏRİ ETİRAZLARI VƏ ONLARLA İŞLƏMƏ MEXANİZMLƏRİ

- 9.1 Tipik Müştəri etirazları
- 9.2 Tipik Müştəri etirazları ilə işləmə mexanizmləri

10

## MÜŞTƏRİ ETİRAZLARI İLƏ İŞ METODLARI

- 10.1 Müştəri etirazlarında istifadə olunan metodlar
- 10.2 12 etirazlarla iş metodu
- 10.3 Etirazlarla iş metodlarının nəzəri və praktiki tətbiqi

11

## ETİRAZLAR ZAMANI QARŞI TƏRƏFƏ ÜNVANLANA BİLƏCƏK SUALLAR

13

## FİNAL İMTAHANI



# innab

## Business School

**KORPORATİV SATIŞLARDA  
ETİRAZLARLA İŞ**



**2024**



(+994) 50 290 61 31



info@innab.org



www.innab.org



Nerimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A