

innab Business School

2024

PRAKTIKI SATIŞ - 2

Təlim Programi







BIZ KIMIK?

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

"innab Business School" komandası "Data Analitika", "Maliyyə", uçotu", "İnsan Resursları", "Satış "Mühasibat & 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.

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















VIZYON VƏ MİSSİYAMIZ



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

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

















Niyə İnnab?

"İnnab 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 mütşəri cəlb edilməsi



300+ öyrədici məqalə



1000+ video kontent



6 000 000+ videolara baxış sayı



95%+ məmnuniyyət göstəricisi













KORPORATIV **ƏMƏKDAŞLIQLARIMIZ**















































TƏLİMİN MƏQSƏDİ

Bu təlim, satış sahəsində təcrübəsini artırmaq və peşəkar bacarıqlarını inkişaf etdirmək istəyən mütəxəssislər üçün hazırlanmışdır. Məqsədimiz iştirakçılara satışın fundamental prinsiplərini öyrətmək, müştərilərlə effektiv əlaqə qurma, etirazlarla işləmə və satışın bağlanması bacarıqlarını təkmilləşdirməkdir. Təlim müştəri ehtiyaclarının dəqiq müəyyən edilməsi, CRM sistemlərinin qurulması və satış sonrası müştəri loyallığının artırılması kimi mühüm mövzuları əhatə edir.







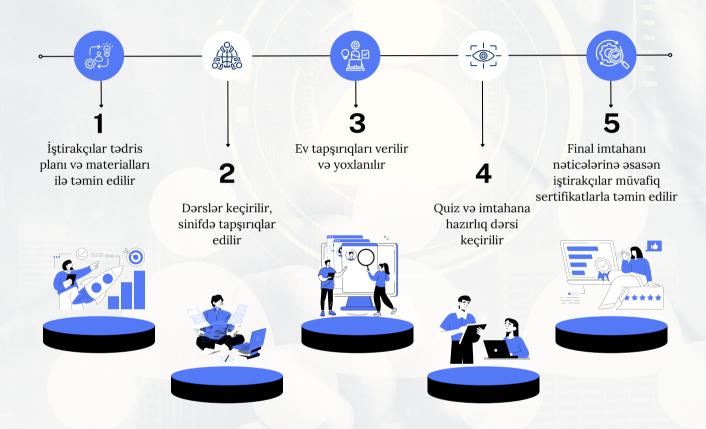








TƏLİMİN GEDİŞATI











TƏLİM MODULLARI





Satışın Əsasları və Müştəri Tanıma







Satış Menecerinin Bacarıqları



Effektiv Ünsiyyət və Təqdimat Bacarıqları







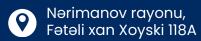
Satışın Bağlanması Yekunlaşdırılması



CRM və Müştəri Loyallığı











- SATIŞIN FUNDAMENTAL BİLİKLƏRİ, SATIŞIN ƏSASLARI VƏ PREDMETİ
 - 1.1 Satışın tərifi və əhəmiyyəti
 - 1.2 Satışın əsasları və predmeti
 - 1.3 Satışın fundamental prinsipləri
 - 1.4 Satışın dövrü mərhələləri



- MÜŞTƏRİ TANIMA SƏNƏTİ
 - 2.1 Müştəri Tanıma: ƏUA, Seqmentasiya
 - 2.2 Müştəri ehtiyaclarının dərk olunması kategoriyaları
 - 2.3 5T Texnikası
 - 2.4 SPİN Satış Texnikası
 - 2.5 QVŞ (Keyfiyyət, Vəziyyət, Şərt) ilə iş



- ARALIQ İMTAHANI 1
 - 3.1 Mövzuların təkrarı və imtahan















- SATIŞ MENECERİNİN XARAKTERİSTİKALARI VƏ **BACARIQLARI**
 - 4.1 Satış Menecerinin vəzifələri və rolu
 - 4.2 Yiyənlənməli bacarıqlar
 - 4.3 Bacarıqların inkişaf etdirilməsi meyarları
 - 4.4 Müvəffəqiyyətli satış menecerinin xüsusiyyətləri
- EFFEKTİV ÜNSİYYƏT VƏ SATIŞ TEXNİKALARININ 5 ÖYRƏNİLMƏSİ (EQ)
 - 5.1 Emosional Zəka (EQ) və satış
 - 5.2 Effektiv ünsiyyətin prinsipləri
 - 5.3 Kommunikasiya kanalları
 - 5.4 Aktiv dinləmə və güclü suallar yaratma qaydaları
- 6 **ARALIQ İMTAHANI 2**
 - 6.1 Mövzuların təkrarı və imtahan













- TƏQDİMAT, ETİRAZLARLA İŞ, DƏYƏRLƏRİN VƏ FAYDANIN **CATDIRILMASI YOLLARI**
 - 7.1 Təqdimat planı və effektiv təqdimatın qaydaları
 - 7.2 Etiraz növləri və metodlar
 - 7.3 Dəyərin və faydanın çatdırılması yolları
 - 7.4 Qiymət fəlsəfəsi və dəyərin təyini
- SATIŞIN BAĞLANMASI
 - 8.1 Satışa sövq metodları
 - 8.2 Həll yolları və kompromislərin təklifi
 - 8.3 Risklərin idarə olunması
 - 8.4 Dəyərlərə təkrar dönüş
- CRM FORMALAŞDIRILMASI
 - 9.1 Satış sonrası loyallıq texnikaları
 - 9.2 Uğurlu müştəri bazasının qurulması
 - 9.3 Müştəri əlaqələrinin idarə olunması (CRM)
- 10 FİNAL İMTAHANI
 - 10.1 Mövzuların təkrarı və final imtahanı













Indo **Business School**

PRAKTIKI SATIŞ - 2



2024







