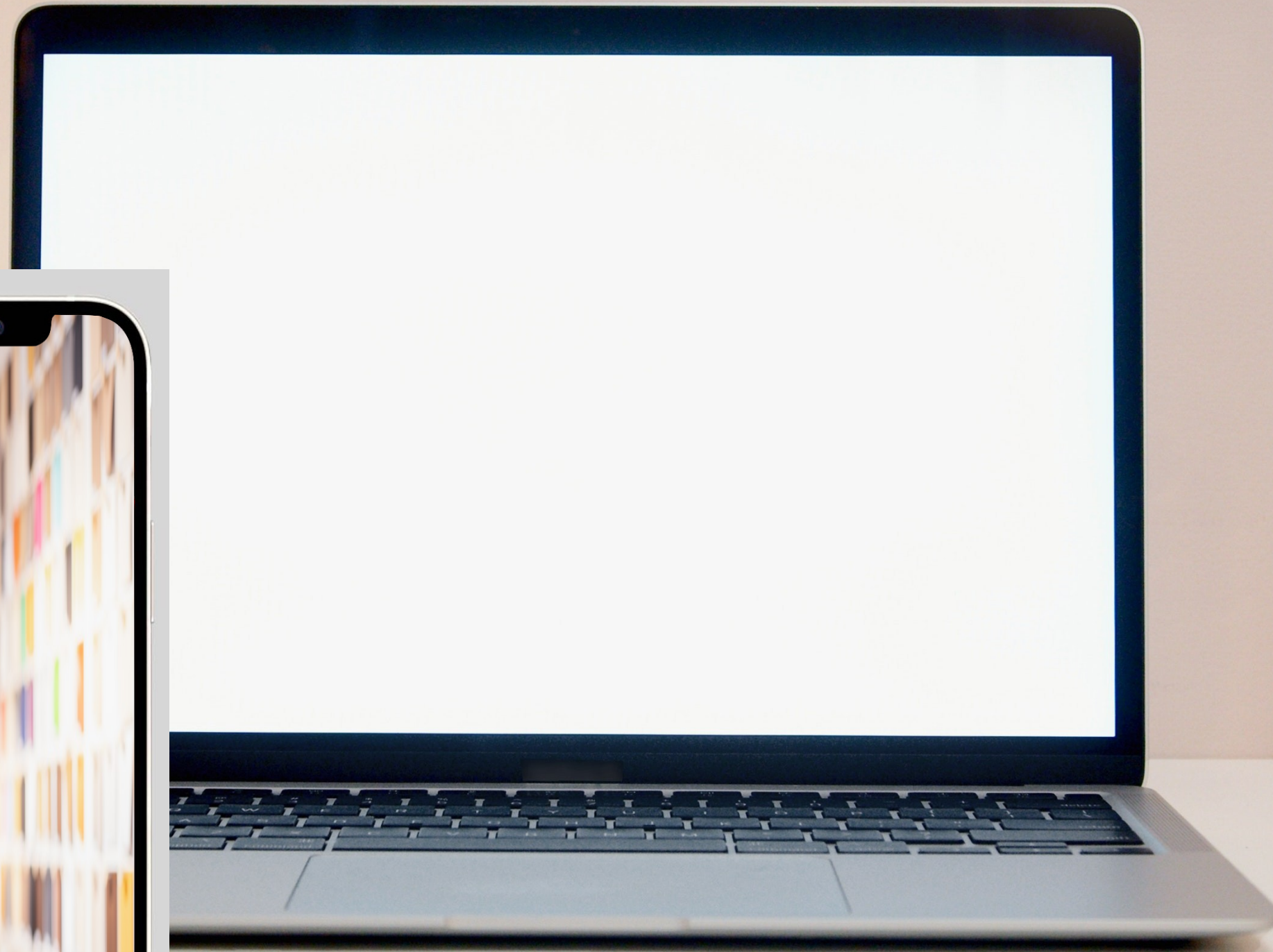
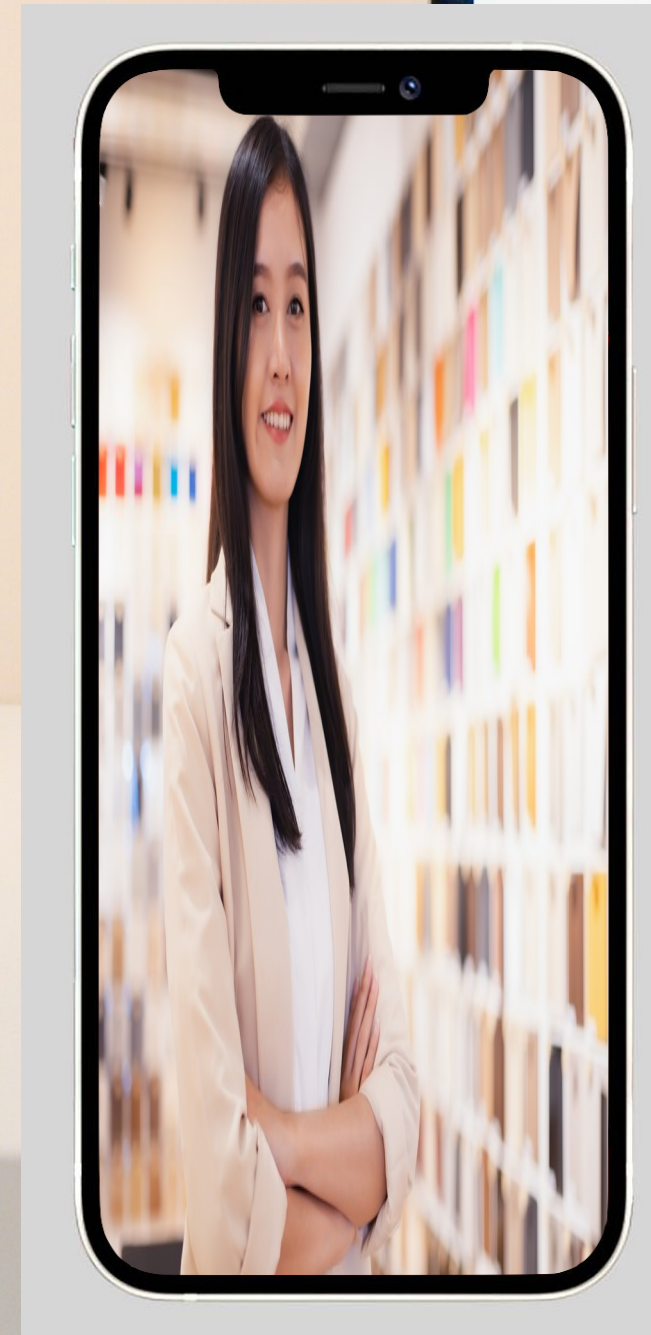


Davranışsal Satış Yönetimi



1978 yılında İstanbul'da doğan Can Fırat lise eğitiminden sonra makine mühendisliğini bitirmiş ardından da işletme yüksek lisansını tamamlamıştır. İş yaşamına mekanik bakım mühendisi olarak başlamış, yüksek lisansında aldığı pazarlama ve tüketici davranışları derslerinin de katkısıyla 25 yıllık kariyerinin ilk 10 yılında satış alanının farklı kademe ve yöneticiliklerinde çalışmıştır. 2003 yılında yöneticilik yaptığı dönemlerde aldığı iç eğitim ve koçluk eğitimleriyle şirket içi satış ve tüketici davranışları eğitimleri vermeye başlamıştır. İş yaşamının son 15 yılında da eğitim birimleri kurmuş, bütçe ve insan kaynağı yönetmiş birçok farklı departman ve kademeler için eğitim programları tasarlamış bunları başarıyla hayata geçirmiştir. Aldığı koçluk programları (ADLER Coaching) ve takım koçluğu (ORSC) programları ile hem kendi hem de bulunduğu kurumda ekiplerin gelişmesine ölçülebilir katkılar sağlamıştır.

Uzmanı olduğu **Hizmet ve Müşteri Odaklılık**



1. Gün Oturum İçerikleri

Açılış ve
Tanışma

Satış Sürecinde Zihinsel Tutum ve Kabullerin
Müşterilerin Farklı Kişilik ve Davranış
Özelliklerini Tanımak

Satış İçin Müşterilerde Davranışları Etkileyen
Müşterilerde Farklı Algıların Nasıl Şekillendiğini
Anlamak

Müşteri Farklı Davranış Stilleri ve Satış Ekiplerindeki
Satışçıların Güçlü Yönleri ve Müşterilerin Farklı
Motivatörleri

Satışçı ve Müşteri Stilleri Arasındaki Ortak
Farklı Müşteri Yaklaşımını Anlamak ve Müşteri İhtiyaçlarını
Güçlendirmek

KAPANI

Ş

2. Gün Oturum İçerikleri

Satışçı ve Müşteri Olarak Dışarıdan Nasıl Algılanıyoruz
Müşterilerin Temel İhtiyaçlarını, Eğilimlerini Belirlemek
Satışçıların Gelişim Alanlarını Belirlemek

Müşterilerin Stres ve Gerilim Altında Nasıl Davrandığını Anlamak ve Yönetmek
Farklı Stillerdeki Müşterilerle İş Birliğini Arttırmak
Farklı Müşteri Profillerine Göre Satışta Delegasyon

Farklı Müşteri Stillerine Çok Yönlü Bir Satış Yaklaşımı Oluşturmak
Müşteri Sadakatini Arttırmak İçin Çok Yönlü Stratejiler Oluşturmak
Farklı Stillerdeki Satış Ekip Üyeleriyle Başarılı Ekipler Oluşturmak.

Satış Ekipleri İçin Çok Yönlülük ve Sürekli Geri

müşterilerimiz



B/S/H/



Kale



MLPCARE

PEGASUS

Penti



BOSS HUGO BOSS



Yemeksepeti