



Sales For Success

Satışı seven, firmasına tutkuyla bağılı, müşterilerinin her daim yanında olan, neşeli, canlı, yaratıcı ve yılmayan satış profesyonelleri yetiştirmek için; satış ve pazarlama duayeni **Sinan Ergin**'in deneyimleri ve teknikleri ışığında hazırlamıştır.



Bu güne kadar satışla ilgili birçok kitaplar yazıldı, eğitimler verildi. Ancak hiçbiri bizleri işin özüne ulaştırmakta yeterli olmadı. Çünkü kimse “Satan” ile ilgilenmedi, herkes alıcı ile ilgilendi. Bu yeterli değildi. Kişi kendini ikna edemedikçe, iletişimi ve satışı sevmedikçe ve kendisi ile bütünleştirmedikçe başarılı olması mümkün değildi...



Sales For Success

Satış, sadece satış ekiplerinin değil bütün şirketin ana misyonu olmalıdır.

Şirketlerin ve kişilerin kendilerini ifade edebilmeleri, işlerinde mutlu ve başarılı olabilmeleri ve hayata önemli katkılar sağlayabilmeleri için satış gereklidir. Satış sadece bir ürünü ve ya hizmeti satmak ve fatura kesmek değildir. **Bir yaşam tarzı ve sürdürülebilir büyümenin ön koşuludur.**

Bu güne kadar satışla ilgili birçok kitaplar yazıldı, eğitimler verildi. Ancak hiçbiri bizleri işin özüne ulaştırmakta yeterli olmadı. Çünkü kimse “Satan” ile ilgilenmedi. Herkes “Alıcı” ile ilgilendi. Bu yeterli değildi. **Kişi kendini ikna edemedikçe, iletişimi ve satışı sevmedikçe ve kendisi ile bütünleştirmedikçe başarılı olması mümkün değildi.**

Live C&A satışı seven, firmasına tutkuyla bağlı, müşterilerinin her daim yanında olan, neşeli, canlı, yaratıcı ve yılmayan satış profesyonelleri yetiştirmek için **“Sales For Success”** programını; satış ve pazarlama duayeni Sinan Ergin’in deneyimleri ve teknikleri ışığında hazırlamıştır.

Şimdi başarılı satış ve iletişimin zamanı...

“Sales for Success” programı sizler için hazır. 16 Mayıs 2016’da başlıyor.



PROGRAM

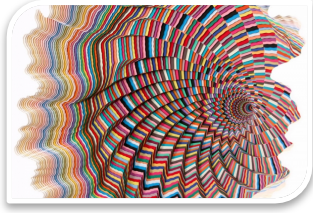
16.05.2016 18.30 - 21.00
17.05.2016 18.30 - 21.00
23.05.2016 18.00 - 22.00
24.05.2016 18.30 - 21.00
30.05.2016 18.00 - 22.00
31.05.2016 18.30 - 21.00
03.06.2016 09.30 - 16.30

18.06.2016 18.30 - 21.00
Sertifika Töreni

Toplam : 24 saat

- ✓ Program Live C&A eğitmenleri, Satış-Pazarlama Duayenleri ve Sinan Ergin tarafından yürütülecektir.
- ✓ Live C&A Satış Akademisi sertifikası verilecektir.

PROGRAM İÇERİĞİ



Bütünsel Satış ve İletişimin Sırrı

Satış, iletişim ve pazarlama uzmanlarının müşteri yaklaşımları değişti. Artık ikna etmek, müzakere teknikleri, müşteriyi kendinden farklı görmek geçmiş dünyanın kalıntıları... Şu anda olması gereken müşteri ile bütünleşmektir. Bu eğitim pazarlamaya, satışa, iletişime ve hatta liderliğe yepyeni bir bakış açısı getirmek ve iş dünyasının yeni akışı içerisinde başarılı olmak için tasarlanmıştır.



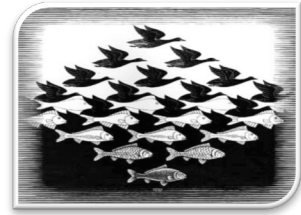
Satışta Başarının Sırrı İkna

Düşünceleri Değiştirme Sanatı - 100% Odaklanmak - Y.A.P = SATIŞ - Daha Fazla Potansiyel - Canlı Satış Stratejileri - Kendi Kendine Satış Koçluğu - 3sn.'de Kim Olduğunu Bilirim... Satışı Bitiririm ! - İşte Kapanış !!!



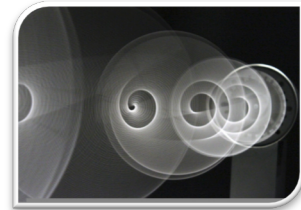
7 Saniyede Etkileme 7 Dakikada Evet Alma Sanatı

Önce Kendine EVET de! - 7 Saniyede Etkileme Herkesten EVET Alma Sanatı Limitsizlik - Onaylatma Tekniği - 7 Dakikada İkna Bekleyen Potansiyellere EVET Dedirtme - S.S.S Tekniği



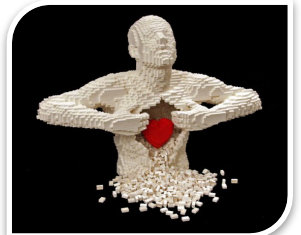
Düşünceleri Değiştirme Sanatı

Satış Performansını arttırmak, kendini amacına konsantre etmek, insanları ikna edebilmek, negatif duygulardan vazgeçip pozitif duygulara yönlendirmek, alım isteği uyandırmak, satış departmanlarının karlılığını arttırmak, satış ve pazarlama departmanlarını tek hedefte birleştirmek kim istemez? Peki nasıl mı?



Kişisel Bütünlük

Yaşamımızda bütünlük felsefesinin ağırlanması %100 başarıyı ve mutluluğu sağlayacaktır. Kişisel bütünlük olmadığında şirket bütünlüğü mümkün değildir. Bütünlük olmadan da sürdürülebilir büyüme sağlanamaz. Kişinin firmasına ve kendisine başarıyı getirmesi için, kendisini değiştirmesi gerekmektedir. Gelişim uzun vadede, değişim çok kısa zaman içerisinde faydalarını gösterir.



Pazarlama ve Satışta Etkinin Gücü

Pazarlama ve satış, müşterilerin dikkatini çekme ve onları etkileme ile başlar... Müşterimizin dikkatini nasıl çeker ve bu dikkati kendi odağınızda nasıl tutarsınız? Kriz durumlarında dahi satışlarınızı arttırmanızı sağlayacak stratejiler nelerdir? Pazarlama bütçenizi daha efektif kullanmak ve daha hızlı satışa döndürmek için neler yapılmalı? Müşterinizi daha iyi tanıyarak satış sürecini yönetebilmenin sırrı nedir? Karar vermemizi sağlayan unsurları bilerek satış potansiyelini arttırmanın yöntemleri nelerdir?



Kendi Kendini Motive Etme Sanatı

Bizi dışarıdaki olayların motive ettiği ve mutsuz ettiği öğretildi. Bu yüzden devamlı olarak çalıştığımız şirketten, yöneticilerimizden, yakın çevremizden ve yarattığımız dünyamızdan bizi mutlu etmesini bekledik. Artık buna bir son vermeliyiz. Nasıl mı? Kişi ancak motivasyonun içsel olduğunu anlayabilirse ve ancak içerisindeki yüksek enerjiyi ve gücü fark edebilirse bu mümkün olur. Kendi Kendini Motive Etme Sanatı eğitimi katılımcıları bu anlayışa ulaştırmak için hazırlanmıştır.



Müzakere ve İleri Satış

Müzakere Etmeden Kazanmak - Değer Satmanın Sırrı - Müzakereye Ön Hazırlık Müzakerede 3 Tip Görüşme Tekniği - Zor Müşterilerle Başa Çıkma - Müzakereyi Yönetme Sanatı - Müzakerede Önce Kazan Sonra Kazandır Tekniği - Müzakerede Kapanış Tekniği - İleri Satış Teknikleri



“Kişi kendini değiştirme kararı vermediği sürece hiçbir eğitim ve yönetim metodu başarılı olamayacaktır. Sen kendini değiştirirsen dünya seni izleyecektir.”

SİNAN ERGİN

“Sales For Success” sertifika programı Live C&A tarafından satış ve pazarlama duayeni Sinan Ergin’in deneyimleri ve geliştirdiği teknikleri ışığında hazırlanmıştır.

Sinan Ergin

Profesyonel kariyerine 1990 yılında Xerox'ta başlayan Ergin, 13 yıllık Xerox bünyesindeki çalışmaları sırasında, Ankara Bölge Müdürü, İstanbul Direk Satış Müdürü, Türkiye Pazarlama ve Satış Direktörlüğünü ve Yönetim Kurulu üyeliği görevini yürütürken özellikle 2001 yılındaki ekonomik krizde göstermiş olduğu liderlik ve yönetim metodu , geliştirdiği satış ve pazarlama projeleri ile gelişen pazarlara örnek olmuş ve EMEA tarafından başarı ödülüne layık görölmüştür, Türkiye ve Türkî Cumhuriyetleri ve Gelişen Pazarlar Operasyon Direktörü, Türkiye ve Türkî Cumhuriyetler Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevlerini yürütürken, aralarında Orta Avrupa Ülkeleri, İsrail ve Türki Cumhuriyetlerinde bulunduğu 11 ülkeden sorumlu olmuştur. 2003–2006 yılları arasında Canon Türkiye Genel Müdürlüğü görevi yaptıktan sonra, 2006 yılında Eğitim, Organizasyon ve Danışmanlık konularında faaliyet gösteren firmasını kurmuştur. Kurmuş olduğu 'Pazarlama ve Satış Okulum' Türkiye'de ve Dünya'da bir ilktir. Bu eğitim projesi sayesinde yılda 10.000 üzerinde pazarlama ve satış uzmanı yetiştirerek Türkiye'nin önde gelen firmalarında istihdam etmektedir. Türkiye'nin lider kuruluşlarına verdiği danışmanlık ve eğitimler ile birlikte yüzlerce konferans ve organizasyonda yönetim, liderlik, motivasyon, satış ve pazarlama üzerine seminerler vermiştir. Özellikle "Kişisel Bütünlük Olmadan, şirket Bütünlüğü Olmaz" başlıklı vermiş olduğu eğitimler ve seminerler on binlerce kişi tarafından izlenmiştir. Eğitimlerinde önemle vurguladığı konuların başında bireysel bütünlük yer almaktadır. Geliştirmiş olduğu '7 Saniyede Etkileme ve 7 Dakikada Evet Alma Sanatı', 'Bütünsel Pazarlama', 'Integral Liderlik', 'Fast&Fasting Leadership', 'Leadership Live' eğitimleri ile farklı bir bakış açısı kazandırmıştır. İş dünyası ile içsel hayatın birbirinden ayrı olmadığını ve iş dünyasındaki başarının içsel oluşumla geldiğine inandığı için 2014 yılında Live Consulting&Academy'i kurarak bu yönde yepyeni eğitim ve öğrenme metotları geliştirerek ülkemizin ihtiyacı olan içsel ve dışsal oluşumunu sağlamış başarılı liderler ve iş insanları yetiştirecek bir misyonla çalışmaktadır. Sinan Ergin 2012 yılında 'Medici' nişanına layık görölmüştür. Best-Seller '? Neden' ve 'Nedensiz' kitaplarının yazarıdır.

LIVE C&A

Kişilerin ve Kurumların amaçlarına ulaşırken içlerindeki ve önlerindeki engelleri kaldırmak ve hedeflerine daha hızlı ulaşmalarını sağlamak amacıyla kurulmuştur.



live-ca.com



youtube.com/c/livealive1



facebook.com/SinanErginOfficial



twitter.com/sinanerginS

Live Consulting & Academy

0 850 202 5 202