Satış Çözümleri

SATINALMA DERGİSİ

Uygulamalar

SATIŞ ORTAKLIĞI 3

SATIŞ CHECK-UP 7

HAKKIMIZDA 10

5 PAZARLAMA & MARKALAMA ÇALIŞMALARI

9 SATIŞ EĞİTİMİ

SATIŞ ORTAKLIĞI

Satış Ortaklığı Programı **"güvene dayalı"** bir programdır.

Satışları Tesadüflere Bırakmayın

Kurumsal pazarda satış düşündüğünüzden daha fazla zaman alır. Potansiyel müşteri kanalları ve iletişim bir çırpıda oluşmaz.

Co-Creation Mindset

Uzun dönemli güvene dayalı bir çalışmaya hoş geldiniz.

Satış Ortaklığı

Satış operasyonlarınızı doğru partnerle uzun dönemli kurgulayın

Aylık Sabit Bedel

1.000 $ / Ay

Satış Sözleşmesi

Satış Komisyonu

- Yeni satış ortaklıklarında ilk 6 ay pazarlama ve markalama çalışmaları gerçekleştirilir. Aylık 500 $ sabit bedele ilave edilir.
- Satış Ortaklığı Programı Başvuru Formunu ve
- Gizlilik Sözleşmesini (imzalı) ticaret@satinalmadergisi.com a gönderin.

SATIŞ ORTAKLIĞI

Pazarlama ve Markalama Çalışmaları

- Strateji Belirleme ve Aksiyon Planı Oluşturma
- Nitelikli Müşteri Adayları (Lead) Toplama
- Röportaj Çalışması
- Dergi Reklamı
- Haber & Bülten Üretimi
- Araştırma ve Anket Desteği
- İzinli Posta (E-Maling) Çalışması
- Web Sitesi Banner Çalışması
- Sektörel Raporlarda Logo Çalışması
- Müşteri Saha Çalışmaları ve İlişki Geliştirme
- Sosyal Medya Görsellerinde Reklam Alanı
- Eğitim vb. Etkinliklere Katılım (Ayrıca Ücretlendirilir)

500 Dolar + KDV / Ay
(ilk 6 ay sabit bedele ilave edilir)

Pazarlama İletişim Çözümleri Klasörünü İndirin.

satinalmadergisi.com/pazarlama.pdf

SATIŞ CHECK-UP

Strateji ve Operasyon Yönetimi

Kurumsal pazarda sonuca yönelik profesyonel destek

SATIŞ CHECK-UP

- Kurumsal Pazarda Satış ve Satınalma Sürecini Anlamak
- Kurumsal Pazarda İlişki Geliştirmek (Business Networking)
- Karar Alıcılara Ulaşmak ve Sürecin Yapısı
- Değer Teklifinin Geliştirilmesi
- B2B Müşteri Datası ve Müşteri Yolculuğu
- Güven İnşa Etmek
- Pazarlama Stratejisinin Belirlenmesi.
- Pazarlama Planı Nedir? Pazarlama Planının Yürütme Takvimi
- İş Stratejisi ile Pazarlama – Satış Stratejilerini Entegre Etmek
- Kurumsal Kimlik ve Marka Çalışmalarına İnanmak
- Sağlıklı “Lead Generation” Nasıl Oluşturulur?

Satış Ekibinin Geliştirilmesi ve Yönetimi

- Satış Çevrimi ve Satış Müzakere Sanatı
- Yeni Alışkanlar Edinmek; Planlama ve Satış Kültürü
- Kazan-Kazan Çözümleri
- İş Anlaşmazlıkları, Çatışmalar ve Çözümleri
- Müşteri İlişkileri, İş Birlikleri ve Ortaklıklar
- Satış Yöneticileri için KPI Belirlenmesi
- Performans Yönetimi

5.000 Dolar + KDV

Kurumsal Pazarda Satış Yönetimi

- E Ğ İ T İ M -

Eğitimin amacı

Örnek olay, senaryo & rol tabanlı çalışmalar

Süre: 2 gün
15 katılımcılı, şirket yerinde eğitim bedeli
1.000 $ + KDV

egitim@satinalmadergisi.com

Kurumsal pazarda alıcılar, satıcıyla iletişim kurmadan önce kapsamlı bilgi edinmektedir. Alıcıların satış toplantılarından ve olası anlaşmalardan beklentileri her geçen gün artmaktadır.

Yeni dönem, satıcı kanadında daha güçlü satış anlayış ve uygulamalarını tetiklemektedir. Satış ekipleri, doğru alıcıları bulma, daha yüksek satış yapabilme ve stratejik müşteri **(key account)** portföylerini genişletme konusunda azami çaba içinde olmaları gerekmektedir.

Satışçıların yeni alıcı profillerine uygun yaklaşım biçimleri ve müşterilerine getirdikleri değeri yeniden düşünmeleri ve kendi firmalarını rekabetten ayıran yeni fikirlere liderlik etmeleri gerekir.

Eğitimin amacı, satış yönetiminin tüm yönlerini ve satış müzakere çevresini incelemektir.

SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİCİLERİNİN DERGİSİ

Satınalma Dergisi

Eylül 2023 Sayı:129 Yıl:11

TİCARİ ÇÖZÜMLER

Satış

Strateji

Büyüme

Hakkımızda

satinalmadergisi.com/hakkimizda

0546 740 10 10

ticaret@satinalmadergisi.com