

SATIŞIN KİŞİLİK KODLARI

- ☆ Kişilik Tiplerine Göre Satışçı Analizi
- 👤 Müşteri Tiplerine Uygun Satış Stratejiler
- 🕒 Rol Oyunları & Film Sahneleri ile Uygulama



Eğitimin Amacı ve Faydaları



Kişilik Tiplerine Göre Satış

Farklı kişilik tiplerini tanıyarak satış ve iletişim tarzlarınızı geliştireceksiniz.



Satış Başarısı

Her müşteriye uygun yaklaşımla yaklaşımla daha fazla satış kapatma imkanı bulacaksınız.



Güçlü İlişkiler

İletişimde güven oluşturarak uzun vadeli iş ilişkileri kuracaksınız.



Kimler Katılmalı?

Satış Profesyonelleri

Satış temsilcileri ve uzmanları müşterileriyle daha etkili iletişim kurabilecek.

Yöneticiler

Satış yöneticileri ekiplerinin performansını kişiye özel yaklaşımlarla artıracak.

Girişimciler

Ürün ve hizmetlerini farklı kişilik tiplerine başarıyla satmayı öğrenecekler.

Eğitim İçeriği



Yöntem ve Yaklaşım

Etkileşimli Sunumlar

Enneagram kişilik testi uygulaması ve sonuçların grupça tartışılması.

Film Sahneleri & Video Örnekleri

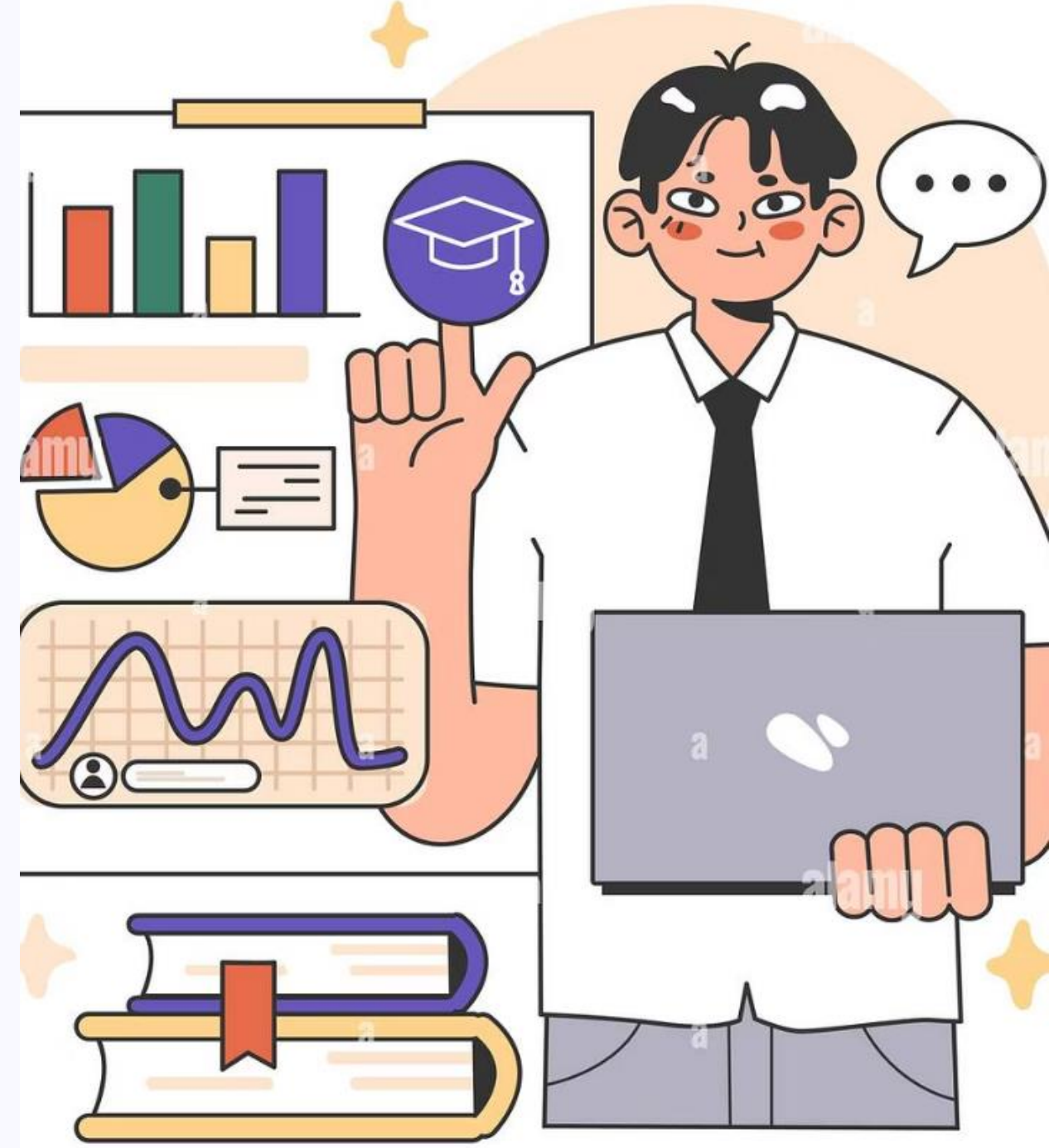
Ünlü film sahneleri ve gerçek satış görüşmelerinden doğru/yanlış analizleri.

Rol Oyunları

Gerçekçi satış senaryolarında farklı kişilik tiplerini canlandırma.

Grup Çalışmaları

Katılımcıların birbirinden öğrenmesini sağlayan vaka analizleri ve uygulamalar.





Kazanımlar



Kişisel Farkındalık

Kendi satış ve iletişim tarzınızı kişilik tipinize göre uyarlayabileceksiniz.



Müşteri Analizi

Farklı müşteri tiplerini tanıyıp yaklaşımınızı özelleştirebileceksiniz.



Kapama Stratejileri

Her müşteriye uygun kapama stratejileri geliştirebileceksiniz.



Güçlü İlişkiler

Güven veren ve uzun vadeli bağlılık yaratan bir satış yaklaşımı benimseyeceksiniz.

Satışta Fark Yaratın!

Müşteri Anlayışı

Müşterilerinizi daha iyi anlayarak güçlü bağlar kurun.

Başarılı Kapama

Doğru stratejilerle satış hedeflerinizi aşın. aşın.



Etkili İletişim

Kişilik odaklı iletişimle güven kazanın.

Motivasyon

Satış sürecinde motivasyonunuzu yüksek tutun.

Eğitmen Hakkında

Öykü Akyol Taşkol / Eğitmen & Danışman, bireylerin ve kurumların potansiyellerini keşfetmelerine ve sürdürülebilir gelişim sağlamalarına destek olan deneyimli bir eğitmen ve danışmandır.

Liderlik, etkili takım yönetimi, kişilik analizleri, planlama, insan kaynakları stratejileri ve dijitalleşme süreçleri gibi alanlarda uzmanlaşarak, farklı sektörlerde yöneticilere, ekip üyelerine, İK profesyonellerine ve genç yeteneklere yönelik kapsamlı eğitim ve danışmanlık projeleri yürütmüştür.

Öğrenme süreçlerinde;

- Enneagram Mizaç Modeli,
 - GROW ve SMART hedef belirleme modelleri,
 - Koçvari liderlik prensipleri,
 - Etkin mentorluk teknikleri
- gibi yaklaşımları bütüncül bir sistem içinde birleştirir.

Bu sayede katılımcıların yalnızca bilgi edinmesi değil; kişisel farkındalık geliştirmeleri, stratejik beceriler kazanmaları ve kalıcı davranış değişiklikleri sağlamaları hedeflenir.

Öykü Akyol Taşkol'un eğitim yaklaşımı;

- Bilimsel temellere dayalı,
- Yüksek etkileşimli,
- Uygulamaya dönük ve
- Kişiye ve kuruma özel uyarlanabilir özellikler taşır.

Bu yaklaşım, katılımcıların gerçek hayatla birebir ilişkilendirebilecekleri, doğrudan aksiyona dönüştürebilecekleri gelişim adımları atmalarını sağlar.

Kariyerinde, insan kaynakları dijitalleşme projeleri, süreç geliştirme çalışmaları ve performans yönetim sistemleri (OKR, GPS, yetkinlik bazlı değerlendirme ve 360 derece geri bildirim) kurumlarında aktif rol üstlenmiştir.

Sunduğu eğitimlerde, kişilik odaklı planlama, stratejik liderlik geliştirme ve ekip içi sinerji oluşturma konularında fark yaratan yöntemler uygular. Dijital ve analog araçları dengeli kullanarak esnek, sürdürülebilir ve katılımcı odaklı öğrenme deneyimleri tasarlar.

Öykü Akyol Taşkol, gelişimin yalnızca bilgi aktarımıyla değil; bireylerin ve kurumların dönüşümüne öncülük etmekle mümkün olduğuna inanır. Bu vizyonla, kurumlara ilham veren, ölçülebilir fayda sağlayan ve uzun vadeli başarıyı destekleyen eğitim ve gelişim çözümleri sunmayı ilke edinmiştir.



Satışın Kişilik Kodları Eğitimi ile

Satışta Fark Yaratın!

•**Müşterilerinizi daha iyi anlayarak onlarla güçlü bağlar kurun.** Kişilik odaklı iletişim sayesinde müşterilerinizin güvenini kazanıp memnuniyetini artırın.

•**Motivasyon ve kapama becerilerinizle satış hedeflerinizi aşın.**

Doğru stratejiler ve yenilenmiş bir bakış açısıyla satış performansınızda sürdürülebilir bir yükseliş yakalayın.

Eğitim Şekli

: Yüz yüz veya Online verilebilir

Eğitim Süresi

: 2 Gün

Max Katılımcı Sayısı

: 15 kişi

Detaylar için bize ulaşın!

Öykü Akyol Taşkol

Kurucu

+90 552 338 74 14

oyku.taskol@quders.com