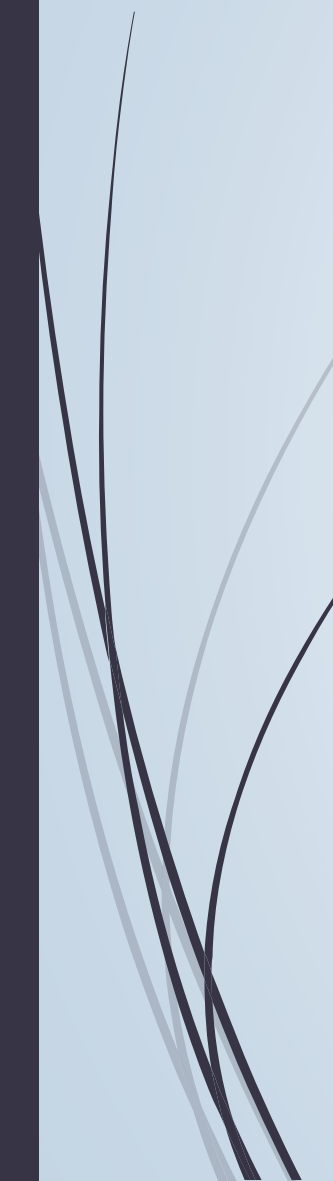




ALİ TAŞAR

Satış Koçluğu Sunumu





BRAUN



36 yılımın içerisinde
14 yıl kurumsal satış tecrübesi

Koçluk Nedir, Koç Kimdir?

- İnsanları gerçekten derin düşündürerek, kendi farkındalıklarını ya da kendi potansiyellerini ortaya çıkarmayı sağlayan sistemler bütünüdür. Koç ise bütün bu sistemleri farkındalıkla bilerek uygulayan kişidir.

Satış Koçluğu Nedir?

- Satış tecrübesi ile koçluğun birleştiği niş alandır. Profesyonel satış tecrübesi ile; kişinin **GERÇEKTEN** ne demek istediğinin en güçlü anlaşıldığı yerdir.

Geleneksel Yöntemlerden Farkı Nedir?

- Herkes **KENDİNCE** farkındalıklar edinerek ayrılır görüşmelerden.

Günümüz İş Dünyasında Önemi Nedir?

- 21. Y.Y. insanı çok fazla bilgiye ve uyarana mağruz kalmakta. İlgisini ve odağını, zamanında ve doğru şekilde yönetebilmesine ihtiyacı var.

Satış Koçluğunun Faydaları Neler?

Bireysel Düzeyde

- Güçlü İletişim Becerileri
- Özgüven Artışı
- Performans Hedeflerinin Netleşmesi

Takım/Ekip Düzeyinde

- İş Birliği ve Uyumun Güçlenmesi
- Satış Hacminde Artış
- Kalıcı Başarı Kültürünün Oluşması

Satış Koçluğu Süreci Nasıl İlerler?

- Uluslararası Koçluk Federasyonu (ICF) standartları ve etik kuralları çerçevesinde;
 - * Kimya görüşmesi,
 - * 6 - 8 seans görüşme süresi anlaşması,
 - * En az 15 günlük aralıklarla online/yüz yüze görüşme,
 - * Kapanış,

Çok Çalışanın Para Kazanmaya Vakti Yoktur.



ALİ TAŞAR
Profesyonel Erickson Koçu

0540 575 50 32

Bayraklı, İZMİR