



Sapphire Plaza, 3<sup>rd</sup> floor, 1/3 Nizami Street, Baku AZ 1000

Phone: (+99412) 408-05-58, Mobil: (+99455) 936-77-33

E-mail: [info@ragimoff.az](mailto:info@ragimoff.az), Web: [www.ragimoff.az](http://www.ragimoff.az)

## Satış Texnologiyası - 18 saatlıq təlimin reqlamenti

**1 nəfər üçün - 400 AZN, 2 nəfər - 700 AZN, 3 nəfər - 900 AZN**

**15 nəfərlik korporativ şəkildə - ümumi qiyməti - 3000 AZN**

### **Modul 1. Müştərilərlə ünsiyyətin qurulması və Psixoloji Bacarıqlar – 2 saat**

Satışın Anlamı, Satışın Mərhələləri, Hazırlıq – təqdimat, video çarxlar – **30 dəqiqə**  
Əlaqə yaratma, Vücut Dili, Səs və Sözlər – təqdimat, video çarxlar – **30 dəqiqə**  
Müştərinin Təhlili, Xasiyyət növləri, Rənglər və davranış tərzı, istifadə olunan sözlər, qərar vermə meyarları – təqdimat, video çarxlar – **60 dəqiqə**

### **Modul 2. Sual vermə Texnologiyaları – 1 saat**

Metod - təqdimat, məşq, tapşırıqlar, oyunlar və tapşırıqlar – **30 dəqiqə**  
**Məşq** – Lövhədə əşya mənası daşıyan söz yazılır, o sözü tapmaq üçün iştirakçılar növbə ilə sual verirlər, sualların cavabı - əşyanı tapmağa kömək edir. Nəticədə hansı suallar əşyanı tapmağa kömək etdiyini təhlil edə bilirik. – **30 dəqiqə**

### **Modul 3. Xidmətlərin və Malların Təqdimatı Bacarıqları – 6 saat**

Təqdimat, praktiki məşğələ, video yazıların təhlili, məsləhətçilik – **60 dəqiqə**  
**Məşq** – hər iştirakçı 1 cümlə ilə məhsulun ən əsas üstünlüklərini sadalayır və ona qarşı diqqəti artırır. – 1 nəfər 12 dəqiqə =  $10 \cdot 12 = 120$  **dəqiqə**  
**Məşq** – hər bir iştirakçı növbə ilə hər-hansı bir məhsulun yalnız təqdimatını edir, video çəkilir, ekranda göstərilir, təhlil edilir, tövsiyələr verilir. – **90 dəqiqə**  
**Xidməti tapşırıq** - Təqdimat, Müştərinin Xasiyyətinə uyğun yönəlmiş təqdimat - praktiki məşğələ  
**Məşq** – hər bir iştirakçı hər-hansı bir məhsulu konkret xasiyyət növlü insana təqdim edir, video çəkilir, ekranda göstərilir, təhlil edilir, tövsiyələr verilir. – **90 dəqiqə**

### **Modul 4. Müştərilərlə Telefonla Ünsiyyət – 2 saat**

Telefonda Satış (Telemarketing) Bacarıqları - Telefonda danışıqların xüsusi qeydləri, səsın modulyasiyası, telefonda təqdimat, ilk cümlənin qurulması, Alqoritm, müştərinin qazanclarının nümayiş edilməsi, məhsulların təqdimatı – təqdimat, video çarxlar – **60 dəqiqə**  
**Məşq** – hər iştirakçı müştəri ilə virtual danışıq rolunda məşq edir, sualları düzgün verib məlumat almağını təkmilləşdirir, verilən suallara cavabları həm məntiqi həm də etik qaydalarına uyğun cavablayır, şirkəti təmsil edir və ona qarşı diqqəti artırır. Bir neçə nümunədən sonra iştirakçılar sərbəst olaraq bu cümləni qura bilirlər. – 1 nəfərə 3 dəqiqə - **60 dəqiqə**

**RAGIMOFF**



### **Modul 5. Etirazlarla İş qaydası, Arqumentasiya Texnikaları – 3 saat**

Müqavimət, Əsas Prinsiplər, Arqumentasiya metodları – təqdimat, məşğələ. – **60 dəqiqə**

**Məşq** - əsas müqavimətlər seçilir, siyahıda yazılır. Hər birisi üçün kiçik komanda ayrılır, hər komandaya bu müqavimətlə qarşılaşanda hansı davranış modeli uyğun olacağını düşünüb, onun səhnəciyini təşkil etmək lazımdır. Bunun üçün 5-10 dəqiqə vaxt verilir. Sonra bu səhnəcikləri təqdim edirlər – video çəkilir, təhlil aparılır, tövsiyələr verilir. 2 nəfərlik qruplarda məşq – 5 kiçik qrup – tapşırıqlar etiraz edən müştərilərin davranışına hazırlıq

- rol dəyişmə vasitəsi ilə - **30 dəqiqə + 30 dəqiqə.**

Oyunları video yazılışının baxışı, təhlili – **60 dəqiqə**

### **Modul 6. Satışı bağlamaq sənətkarlığı – 4 saat**

Satışı Bağlamaq və yekun işlərin icrası – təqdimat, praktiki məşğələ - **60 dəqiqə**

**Məşq** - Satış prosesində satışı bağlamaq texnikalarından hansıları nə zaman öz məhsullarını satmaq üçün istifadə edə biləcəklərindən beyin fırtınası aparılır. Qərarlar verilir.

Satış Prosesinin təhlili – yarışma tipli praktiki məşğələ, video, analiz. – **60 dəqiqə**

**Məşq** - Tam müştəri–satıcı ünsiyyətini göstərən səhnələr yaradılır, növbə ilə çıxışlar olur, iştirakçılar satışın qaydalarında kobud səhv aşkar etdikdə - **STOP!** - Deyərək səhnəni dayandırır, səbəbini izah edir. Növbəti mütəxəssis iştirak edir. Bütün iştirakçıların bu oyuna qatılması təmin edilməlidir. – **60 dəqiqə**

**Məşq** – Aciq diskussiya, əsas problemlərin siyahısı, hər birisinin həlli üçün təkliflər modelləri, səhnələrin canlandırılması və video çəkilişi. – **60 dəqiqə**