



Nazim Əliyev Biznes Təlimləri

S-ARSI satış modeli



1 günlük təlim + kitabça + video təqdimat

Qiymət: 1 nəfər 200 AZN, 2 nəfər 360AZN, 3 nəfər 450 AZN

Cari dövrdə müştərilərin böyük əksəriyyəti kredit və ya digər maliyyə xidmətlərinin çatışmamazlığı ilə üzləşirlər. Sosial mediada reklam imkanları müştəriləri bazarda olan bütün maliyyə xidmətləri və kredit məsullarından xəbərdar edir. Ona görə də artıq müştərilərə məhsulunuzun mükəmməl təqdim olunması belə kifayət qədər satışla nəticələnir. Hər halda yüksək rəqabətlik şəraitində satış həcmimin artımını istədiyiniz səviyyədə saxlaya bilmir.

Bunun üçün Sizə məhs yeni, cari dövrün tələblərinə uyğun müasir satış bacarıqlarına malik bir satış personalının olması zəruridir.

S-ARSI satış modeli məhs bu günkü məlumatlı müştərilərlə satış ünsiyyətinin qurulması və sizin xidmətlərin onlara satılması üçün ən qabaqcıl satış metodlarını özündə cəmləyən konsultativ satış modelidir.

Burada **S**- satıcı və onun şirkəti deməkdir. Əlbətdə ki, satış prosesi satıcıdan başlayır. İlk olaraq müştəri satıcıya etibar etməlidir. **A**- arzu deməkdir. Əvvəlki satış modelləri müştərilərin ümumi tələbatlarına və istəklərinə əsaslanır, amma müştərilər üçün daha önəmli olan onların fərdi tələbatlarıdır. **R**- bu reallıqdır. Burada satıcı potensial müştərinin reallığını dəyərləndirir. Müştərinin reallığı Bank və BOKT-lara düzgün seçim etmək üçün xüsusi ilə vacibdir. **S**- bu seçim deməkdir. Burada satıcı müştərinin ən uyğun gələcək mümkün seçimlərini öyrənir. Son lakin çox vacib bir mərhələ **İ**-inandırmaqdır. Satıcı müştərinin istəyini və potensialını müəyyən etdikdən sonra daha uyğun məhsulun seçilməsinə onu inandırır.

Təlimdən sonra iştirakçılar **S-ARSI** modelini mərhələli şəkildə tətbiq edə biləcəklər və onlar müştərilərlə qarşılıqlı münasibətin/etibarın formalaşması və möhkəmləndirilməsi üçün yuxarıda sadalanan hər bir addımın asanlıqla aparılmasını təmin edən sadə və təcrübəyə əsaslanan praktiki metodlar öyrənəcəklər.

Əlavə olaraq, onuda bilməlisiniz ki, S-ARSI satış modeli müasir maliyyə bazarında mütləq lazım olan əsas Müştəri Təcrübəsi və Risk Duyumu metodlarını da özündə cəmləyir.

S-ARSI tədris olunan bir çox konsultativ modellərdən bir addım öndədir. Bu model müasir reallığın tələblərinə uyğun olaraq NABT tərəfindən hazırlanmışdır və təcrübədə sınaq edilmiş satış modelidir. Təlimin satışın həcminə təsiri dərhal təlimdən sonra baş verir və əvvəlki müştərilərdə təlimdən sonra ilk 3 ay ərzində 42%-80% satış həcmində artım müşahidə olunmuşdur. Təlim sizin bank və bokt-un xüsusi ehtiyacına və tələblərinə uyğunlaşdırılacaqdır. Təlim digər növ bizneslərdə də müvəffəqiyyətlə istifadə edilə bilər.

Daha ətraflı məlumat almaq üçün aşağıdakı telefon nömrəsinə zəng edə və ya müvafiq elektron poçta yazma bilərsiniz:

Tel: +994 50 250 3380

E-poçt: nazimaliyev@hotmail.com