



# Nazim Əliyev Biznes Təlimləri

## S-ARSI satış modeli



**İstəyinizlə: 4 saatlıq (2x2 saat) internet üzərindən**

**İnteraktiv (səhnəcik və praktiki) mini təlim + S-ARSI pdf kitabça + qısa video təqdimat**

**C**ari dövrdə müştərilərin böyük əksəriyyəti mal və xidmətlərin çatışmamazlığı ilə üzləşməklər. Sosial mediada reklam imkanları müştəriləri bazarda olan bütün mal, xidmət və digər məhsullardan xəbərdar edir. Ona görə də artıq müştərilərə məhsulunuzun mükəmməl təqdim olunması belə kifayət qədər satışla nəticələnmir. Hər halda yüksək rəqabətlik şəraitində satış həcmimin artımını istədiyiniz səviyyədə saxlaya bilmir. Hazırda bütün bu çətinliklərə pandemiyanın yarıdığı məhdudiyətlərdə əlavə olunaraq müştəri əlaqələrini soyudur.

**B**unun 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.

**B**urada **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. Müştəri axtardığı mal və ya xidməti harda və necə istifadə edəcək. **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.

**T**əlimdən 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.

**Ə**lavə olaraq, onuda bilməlisiniz ki, S-ARSI satış modeli müasir bazarda mütləq lazım olan əsas Müştəri Təcrübəsi (CX-Customer Experience) metodlarını da özündə cəmləyir.

**S-ARSI** tədris olunan bir çox konsultativ modellərdən bir addım öndədir. Bu model müasir reallığın tələblərinə uyğun olaraq NABT tərəfindən ABŞ və bütün dünyada "Aktiv Satış" kimi adlandırılan yüksək effektiv konsultativ satış modellərinə əsasən hazırlanmışdır və təcrübədə sınınmış 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 şirkətin xüsusi ehtiyacına və tələblərinə uyğunlaşdırılacaqdır.

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

**Qiymət:** 1 nəfər 60 AZN Zoom vasitəsi ilə 2 dəfə 2 saatlıq onlayn təlim və S-ARSI video və əl kitabçası təqdim olunur.

Tel: +994 50 250 3380

E-poçt: [nazimaliyev@hotmail.com](mailto:nazimaliyev@hotmail.com)