



# SATIŞ

## TEXNİKALARI



21-ci Əsrin Təhsil Təcrübəsi !

# SATIŞ

## TEXNİKALARI

### ***Təlim kimlər üçün nəzərdə tutulub:***

Karyerasını Satış sahəsində qurmaq istəyən gənclər, hal-hazırda Satış üzrə mütəxəssis, satış üzrə menecer kimi çalışan və bu sahədə biliklərini təkmilləşdirmək istəyən mütəxəssislər, bu sahəyə marağı olan hər kəs.



# SATIŞ

## TEXNİKALARI

### **Təlimin məqsədi:**

- İştirakçıların satışla bağlı biliklərini artırmaq;
- Satışın artırılmasını stimullaşdırmaq;
- Peşəkar satış mütəxəssislərinin hazırlanması;
- Müştəri məmnunluğunun artırılmasında düzgün satış texnikalarından istifadə etmək.

### **Təlimin dili:**

- azərbaycan

### **Təlimin müddəti:**

- 12 saat – 3 həftə

### **Təlimin başlanacağı tarix:**

- iyun ayı

### **Təlimin formatı:**

- oflayn





### ***Təlim haqqında məlumat:***

Təlim həm nəzəri, həm də praktiki bilikləri əhatə edəcək. Hər bir tematik blok təcrübədən misallar (keys study) və tapşırıqlar ilə tədris edilir. Təlimlər individual və qrup halında təşkil edilən interaktiv tapşırıqlarla həyata keçirilir. Təlim zamanı interaktiv tapşırıqların videoçəkilişi aparıla bilər. Bu, iştirakçıların prosesdən sonra özlərini kənardan izləyib obyektiv qiymət vermələri üçün həyata keçirilir.

# SATIŞ

## TEXNİKALARI

### **"Satış texnikaları" təlimin mündəricatı:**

1. Satış nədir? Satış haqqında ümumi məlumat.
2. Müştəri xidmətlərində ilk təəssüratın yaradılması və ünsiyyət texnikaları.
3. Müştərilərlə iş və satış texnikaları
4. Çətin müştərilər, etirazlarla iş.

\*Satış sahəsində əmək haqqı aralığı: 400 – 2500 AZN arasında dəyişir vəzifədən asılı olaraq. Mümkün olan vəzifələr: Satış üzrə mütəxəssis, Satış üzrə aparıcı mütəxəssis, Satış üzrə baş mütəxəssis, Satış Şöbəsinin Meneceri, Satış Şöbəsinin Rəhbəri.



### **Təlimçi barəsində:**



### **Anar Həsənov**

Təlim Biznes təlimçi/konsultant (Təlim və İnkişaf) Anar Həsənov tərəfindən keçirilir. Anar Həsənov 2001-ci ildən Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Dövlət İdarəçilik Akademiyasında (Bakalavr, Magistratura və Doktorantura) təhsilini almış, Təlimçilər üçün təlimlər, Müştərilərlə əlaqələrin idarə edilməsi (CRM), İşgüzar etiket, Vaxtın idarə edilməsi sertifikatı proqramlarını uğurla başa vurmuşdur.

Təlimçi kimi 2010-cu ildən Parabankda, VRC Consulting, Baku Business School-da fəaliyyətə başlamışdır. Onun tərəfindən bank üçün daxili təlim paketləri və təlimçi bazası yaradılmışdır. 2012-ci ildən Baku School of Business and Economics təlim mərkəzini yaradıb təlim fəaliyyətini genişləndirmişdir. 2013-cü ildən Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Dövlət İdarəçilik Akademiyasında mühazirələr deyir. 2014-cü ildən "ASAN xidmət" in insan resursları və təlim şöbəsində fəaliyyət göstərərək qurumun 2000-dən çox əməkdaşının təlim və inkişafının təmin edilməsində iştirak edib. 2016-2017-ci illər ərzində "ASAN Radio" da təlimçi-ekspert kimi fəaliyyət göstərmişdir. "Motivasiya dəqiqələri" adı altında vətəndaşların radio üzərindən maarifləndirilməsində iştirak edib. 2017-ci ilin noyabr ayından 2019-cu ilin may ayına qədər Azərbaycan Respublikasının Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının Təlim və Maarifləndirmə Mərkəzinin direktoru vəzifəsində çalışıb. Azərbaycanda, Ukraynada onlarla şirkət və dövlət müəssisələrində təlimlər keçirib. Qazaxıstanda yerləşən və 46 ölkəni üzv olaraq özündə birləşdirən Astanada Dövlət Qulluğu üzrə Regional Habın ekspertidir.

100-dən artıq bank, BOKT, sığorta şirkətləri və digər özəl şirkətlər və dövlət qurumları üçün təlimlər keçib. Fransa, Türkiyə, Ukrayna, Rusiya, Belarusiya, Qazaxıstanda müxtəlif təlimlərdə iştirak etmişdir.

**SATIŞ**  
TEKNIKALARI

**BE|STAD**

*21-ci Əsrin Təhsil Təcrübəsi !*

