

Stratejik Satış Yönetimi Sertifika Programı

Geleceğin Lider CSO'ları | CSO Eğitim Programı
BMI Executive Education

Program Hakkında

Stratejik Satış Yönetimi – Geleceğin Lider CSO'ları eğitiminin amacı, satış ve iş geliştirme alanında deneyim sahibi ve bu alanda kariyerini geliştirmeyi hedefleyen profesyonelleri, En Üst Seviye Satış / Ticari lider rolüne hazırlamak, stratejik bakış açısına, güncel dünya trendlerine ve güçlü liderlik özelliklerine sahip CSO'lar yetiştirmektir.

Bir CSO'nun sahip olması gereken stratejik bilgiler, sosyal beceriler ve liderlik yetkinliklerinin kapsama alındığı, toplam 10 gün sürecek olan bu sertifika programında katılımcılar, satış süreçlerinin, kanallarının ve ekiplerinin stratejik yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi ve ticari farkındalık gibi alanlarda kendilerini geliştirme fırsatı yakalayacaklar. Türkiye'nin satış, liderlik, performans yönetimi gibi alanlarda en önemli uzmanları ve akademisyenleriyle çalışacaklar. Aynı zamanda sektörün önde gelen CSO/CCO'ları, yönetim ve iş geliştirme danışmanları ile gerçekleştirecekleri koçluk ve deneyim aktarım seansları sayesinde, güncel ve başarılı örnekleri inceleyecekler, pratikte uygulanabilir bilgi ve yetkinlik edecekler.

Program Süresi: 60 Saat (5 Haftasonu) | Lokasyon: İstanbul

Program Dönemleri: Yılda 2 Kez – Q2 ve Q4 | Kontenjan: Maksimum 20 Katılımcı*

* Program katılımcı kitlesinde çeşitliliği gözetmek adına, her dönem başvurular sektör, seviye ve departman bazında değerlendirilmektedir. Bu nedenle katılımınızı kesinleştirmek adına erken başvuru yapmanız veya yerinizi ayırtmanız önerilmektedir.

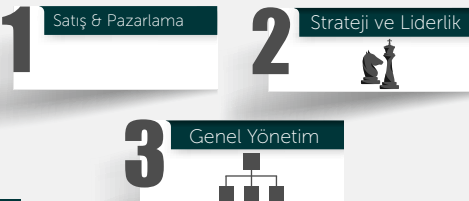
Program Hedefleri

Stratejik Teknoloji Yönetimi Sertifika Programı katılımcılarına;

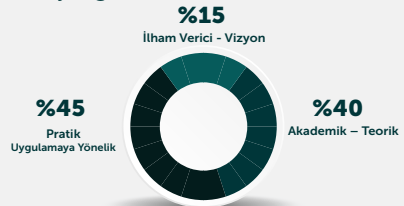
Stratejik Satış Yönetimi Programı katılımcılarına;

- * Bir Satış Liderinin sahip olması gereken strateji, yönetim ve liderlik yaklaşımlarını aktarır,
- * Satış stratejisinin yönetimi, planlama ve hizalama teknikleri hakkında güncel bilgi seti kazandırır,
- * İletişim, mentorluk ve liderlik becerilerini geliştirerek, satış ekiplerinin yönetiminde ihtiyaç duyacağı yetkinlikleri güçlendirir,
- * Kurumun hedeflerine ve başarısına katkıda bulunabilecek satış stratejisi ve planı oluşturma konusunda yetkinliklerini geliştirir,
- * Kurumun ve ekibinin müşteri ilişkileri yönetimi alanındaki bakış açısını stratejik ve inovatif seviyeye taşımasını sağlar,
- * Dijital dönüşüm ve yeni nesil teknolojiler ile ilgili güncel ve pratik bilgileri aktarır,

Eğitim Alanları



Eğitim İçeriği



Kimler Katılabilir?

Eđitim programı, satıř, iř geliřtirme, műřteri iliřkileri yűnetimi ve benzeri alanlarda deneyimli iř dűnyası profesyonellerini, űst dűzey satıř ekibi liderliđi koltuklarına hazırlamak için tasarlanmıřtır. Programa ilgili alanlarda, en az 7 yıl deneyim sahibi, kurumlarında orta-űst dűzey yűnetici olarak çalıřan veya yűnetici adayı olarak gűsterilen iř dűnyası profesyonelleri kabul edilmektedir.

Bununla birlikte, programa kendini satıř ve iř geliřtirme alanında gűncellemek isteyen iřletme sahipleri, yűnetim kurulu űyeleri, genel műdűrler ve teknoloji, pazarlama, operasyon, finans gibi diđer departmanlardaki űst dűzey yűneticilerin katılımı da kabul edilmektedir.

Eğitim İçeriği

1. Modűl

Satış Liderliği / CSO, CCO, CBDO - Değişen Kavramlar ve Roller

- Satış Liderliği - Kavramlar Ne İfade Ediyor? - Fonksiyon Nereye Gidiyor?
- Satıř Liderlerinin Kurum içerisindeki Stratejik Rolű, Gűrev ve Amaçları
- Satış Lideri ve Gelecek Vizyonu - Kurumu Geleceğe Taşımak
- Satıř / İř Geliřtirme Fonksiyonunun Kritik Rolű - Gelecekte Ne Olacak?

2. Modűl

Satıř Liderliđi / Ekip & İř Yűnetimi - űst Yűnetim ile İliřkiler

- Satıř Fonksiyonunda Liderlik ve İletişim, Satıř Ekiplerinin Yűnetilmesi
- Satıř Fonksiyonunda Yeteneđin Yűnetilmesi ve Geliřtirilmesi
- Satış / İş Geliştirme Liderlerinin Kurum Strateji ve Vizyonuna Etkisi
- Satış Liderlerinin Kuruma Verimlilik Kazandırması - Birimler arası İşbirliği

3. Modűl

Satıř Stratejisi / Stratejik Satıř Planlama & Yűnetimi

- Stratejik Yűnetim, Strateji ve Satıř / İř Geliřtirmeyi Hizalama
- İhtiyaç Analizi, Hedeflerin Belirlenmesi, Hedeflerin Yűnetimi
- Satış Planını Oluşturma ve Stratejik Tercihler - Odak Noktaları
- Satış Planını Takip Etme, Değerlendirme ve Revize Etme

4. Modűl

Satıř Organizasyonu ve Satıř Ekibi Yűnetimi

- Satış Ekiplerinin Kurulması - Kritik Yetkinlikler & İşe Alım
- Ekip Ruhu, Etkili Ekip Oluşturma, Kovari Yaklaşım
- Satış Ekipleri için Hedef Belirleme, KPI'lar ve Performans Değerlendirme
- Performans Dayalı űdűllendirme, Prim ve Takdir Yaklařımları

5. Modül

Yeni Nesil Satış Yöneticisi / Satışta Güncel Konular

- Satış Ekiplerinin Yönetiminde İyi ve Ktllrnekler
- Satışta Veri ve Teknolojiden Yararlanmak - Dijital Dünyada Satış
- B2B, B2C, B2B2C, H2H - Satışın Temel Dinamikleri
- Norosatış, Satışta İkna & Algı Süreçlerini Anlamak

6. Modül

Müşteri İlişkileri Yönetimi & Müşteri Kazanımı

- Müşteri Kimdir, Neden Alır? Müşteriye Değer Yaratmak, Müşteri Odaklılık
- Doğru Müşterilere, Doğru Zamanda Ulaşmak - ncelikleri Belirlemek
- Müşteri İlişkileri Yönetiminde Teknolojiden Faydalanmak
- Müşteri Profilleri, Segmentasyon, İhtiyaçları Anlamak, Kazan - Kazan İlişkieri

7. Modül

Satış Kanalları Yönetimi & Kanal Stratejileri

- Kanal ve Bayi Yapıları, İşbirliği Yönetimi, Satış Kanallarını Tanımlamak
- Satış Kanallarının Takibi, KPI'lar, Satışta Sahanın nemi
- Kanal Yönetiminde Değer Zinciri, Kazan - Kazan İlişkilerini Sürdürmek
- Bayi - Bölge Yönetimi, Yeni rnler için Pazar - Kanal Stratejileri

8. Modül

Satışlar için İkna & Müzakere ve Algı

- Satış Görüşmelerinde Fark Yaratmak, Etkili Sorular Sormak
- Satışta Müzakereyi Elinde Tutmak, Kampanya & Teşvikler
- İkna & Müzakere Teknikleri - Satış Sürecinin Yönetimi - Workshop
- Satış Kapama Teknikleri, Zor Müşterilerle Başa ıkma, Bundle - Upsell - Cross Sell

9. Modül

atış için Rekabet & Pazar Analizi - Tahmin & Trend Analizleri

- Satış ve Stok Dengesi, Satış Raporlama, Satış ve Operasyon Planlaması
- Birimlerarası İşbirliği, Satış Tahminleme, Trend Analizleri, Kotalar
- Satış Matematiği, Satış için Pazar Araştırması, Rekabeti Analiz Etmek
- SWOT Analizleri, Porter Modeli, Rekabetçi Strateji, Büyüme Stratejisi - Workshop

10. Modül

Satışlar için Finansal & Ticari Farkındalık

- Ticari ve Finansal Düşünebilme - Fırsatları ngrebilmek
- Finansal Tabloların Temel Analizi - Satış Sürecinin ktılarını Okumak
- Fiyatlama, Maliyet, Kar Nasıl Oluşur - Sattığın rnn Değerini Sunabilmek
- Paranın Zaman Değerini, Başa Baş Noktası, Bte Planlama & Uygulama

Eğitmen Kadrosu

Zafer Ünver	BMI Business School - Lecturer & Consultant
Ufuk Özdemir	BMI Business School - Lecturer & Consultant
Evren Aksoy	BMI Business School - Lecturer & Consultant
Aslı Funda Erişken	BMI Business School - Lecturer & Consultant
Prof. Dr. Uğur Batı	Harvard Business Review - Köşer Yazarı
Dr. Umut Köksal	BMI Business School - Lecturer & Consultant
Eda Sevaioğlu Tan	BMI Business School - Lecturer & Consultant
Dr. Emirhan Altunkaya	Galatasaray Üniversitesi - Akademisyen

*Konuk konuşmacılar ve sektör profesyonelleri, katılımcıların sektör, seviye ve departman dağılımına göre eğitim dönemlerinde farklılıklar gösterebilmektedir.

Güncel eğitim döneminin konuşmacı listesi için lütfen ilgili eğitim danışmanıyla iletişime geçiniz.

Belgelendirme & Mezunlar Topluluğu

Programa %70 oranında devam koşulunu sağlayan ve program sonunda yapılan sınavda başarılı olan katılımcılar BMI tarafından hazırlanan resmi "CSO Gelişim Programı | Stratejik Satış Yönetimi" sertifikasına hak kazanacaklardır.

Aynı zamanda program mezunları, Executive Education programı katılımcılarına özel BMI Mezunlar Topluluğu üyesi olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda, topluluk üyelerine özel olarak düzenlenen workshop, seminer ve etkinliklere ücretsiz olarak katılım gösterebilmekte ve yaşam boyu sürecek eşsiz bir network ve gelişim ağına sahip olmaktadır. Mezunlar topluluğu üyeleri aynı zamanda, BMI tarafından düzenlenen tüm eğitim, konferans ve zirve programlarına katılım için özel indirim oranlarından yararlanabilmektedir.

Ücret & Kayıt Bilgileri

2024 Akademik Yılı için program kişi başı katılım ücreti 60.000TL + KDV'dir.

- Program ücretine tüm eğitim materyalleri, gün boyu ikramlar ve öğle yemeği dâhildir.
- Erken kayıt dönemi program başlama tarihinden 30 gün öncesine kadardır, ve %10 erken kayıt indirimini uygulanmaktadır.
- Programa üç kişi ve üzeri toplu katılımlarda, %10 grup indirim uygulanmaktadır.
- BMI Mezunlar Topluluğu üyelerine programa katılım için %25 indirim uygulanmaktadır.
- Program başlama tarihinden 10 gün öncesine kadar iptal / erteleme işlemi yapılamamaktadır.

Programa kayıt için öncelikle başvuru formunun eksiksiz doldurulması ve eğitim danışmanına iletilmesi gerekmektedir.

Programa başvurular seçici komite tarafından, katılımcı profilindeki çeşitliliği gözetmem adına ve ön gereklilikleri tamamlamaları açısından değerlendirilecektir ve bu doğrultuda programa kabul edilen adaylar kayıt işlemlerini tamamlamak üzere yönlendirilecektir.

Detaylı Bilgi ve İletişim

Program Koordinatörü – Aysel Yapar / BMI Eğitim Danışmanı

ayselyapar@bmieducation.com – exec.edu@bmieducation.com

0 (212) 273 15 05 – 0 (555) 818 99 40

www.bmieducation.com

Turkey's Leading Business School

BMI Business School Istanbul Headquarters

www.bm-institute.com | info@bm-institute.com | 0 (212) 273 15 05 | 0 (555) 818 99 40

Şakir Kesebir Caddesi, Gazi Umur Paşa Sokak, No: 31, Balmumcu / Beşiktaş - İSTANBUL

BMI BUSINESS SCHOOL
İSTANBUL