İyi çalışmalar;

İŞCOM İleri Danışmanlık firması ve Erdem Karagöz Akademi olarak bu güne kadar 100 şirket STK ve 60 kadar üniversitede eğitimler vermekteyiz. Kurumsal eğitim ve saha

çalışmalarımızı 12 yıldır sürdürmekteyiz Yaptığımız bazı projeler ve referansları sizinle paylaşıyoruz. Şirketimiz Erdem Karagöz ve Fatoş Kanıtemiz ortaklığında 12 eğitmen ile proje kapsamlı çalışmalar yapmaktadır.

Eğitmenlerimiz Erdem Karagöz, Fatoş Kanıtemiz, 15 Temmuz 2106 sonrası Çalışma Bakanlığından akreditasyon almış 12 kişi arasında yer almaktadır.

Türk Telekom Akademi Müşteri İlişkileri Okulu 28 Bölgede İkna ve İptal masalarında çalışan 5300 personelin eğitimi 3 yıldır çalışılmaktadır. Proje devam etmektedir Referans Özlem Uysal Türk Telekom Akademi Genel Müdür Yardımcısı 0212 288 83 14

AB Projesi kapsamında 8 İlde Gerçekleşen TESK Eğitimlerinde Manisa’da 3200 kişilik esnafa 220 eğitim verilmesi (Proje devam etmektedir. Referans Manisa Esnaf Sanatkarlar Odası Genel Sekreteri Önder Savcı 0532 611 98 91)

21 Nisan 2108 tarihinde Kevin Hogan Türkiye’ye getirilecektir. Erdem Karagöz- Kevin Hogan İstanbul’da aynı gün 1800 Satış Profesyoneli ve Yöneticiye konuşma yapılacaktır. Erdem Karagöz Akademi Kevin Hogan Türkiye partneridir.

Erdem Karagöz 20 Satış Eğitmeni tarafından kurulan Satış Guruları Platformu kurucu üyesi ve Satış Zirveleri konuşmacısıdır.

Eğitim satışlarımız ve ajandamız Piengo Şirketi tarafından yapılmaktadır. 2016 ajandasında Erdem Karagöz ve Fatoş Kanıtemiz ikili kurum içi, proje bazlı ve biletix tarafından satışı yapılan toplam 210 gün satılmıştır. 2017 ajandasında 130 gün satılmıştır.

Erdem Karagöz Satış alanında 4 yıl Brian Tracy Know How eğitimlerini vermiştir.

Çok sayıda KOBİ, Üniversite Sürekli Eğitim Merkezleri ile sertifikalı eğitimler yapılmaktadır.

İstanbul UNİTED Firması ile çok sayıda Banka, Şirket Eğitimleri yapılmıştır

Vestel Manisaspor Alt Yapı Koçluğu Referans Başkan Emre Hasgör 0533 630 08 61

60 kadar üniversite sürekli eğitim merkezleri ile öğrencilere ve halka açık satış, iletişim eğitimleri verildi. Ticaret ve Sanayi Odaları ile Eğitimlerimiz devam etmektedir.

Network Marketing Akademi Satış, ikna, iletişim becerileri, takım kurma, imaj eğitimleri verilmiştir. Yaklaşık 6000 Network marketing yönetici ve distribütörü eğitimlere katılmıştır.

Erdem Karagöz’ün yayınlanmış 4 kitabı bulunmaktadır. Bu kitaplardan Türk İşi İkna Türkiye’de en çok satan ikna alanındaki kitaptır.

Bunların dışında çok sayıda proje ve eğitim yapılmaktadır. Firmamız Manisa çıkışlıdır. İstanbul, Antalya, Bursa, izmir, Ankara’da organizasyon yapan temsilcilerimiz bulunmaktadır. Satışı Biletix tarafından yapılan açık eğitimlerde dönemsel olarak yapılmaktadır.

Ticaret ve Sanayi Odaları ile proje bazlı eğitimler verilmektedir. Erdem Karagöz

Neden bizimle çalışmalısınız;

017 Kurumsal Eğitim Kataloğunuza alırken 10 maddeyi gözden geçirmenizi rica ederiz. İşte Neden Biz sorularına cevaplarımız.

1. Kurumsal eğitimlerde mabedinize giriyoruz. Sırlarınızı öğreniyoruz o nedenle biz aynı sektörde sadece 1 firma ile yıllık anlaşma yapıyoruz. Örneğin Telekomünikasyon, GSM alanında sadece TÜRK TELEKOM ile çalışıyoruz. Bu sektörde başka şirketlerle çalışmıyoruz.
2. Eğitimlerde asla ego çatışmasına girmiyoruz. Eğitime katılanlara hizmetkâr olduğumuzu eğitim başlangıcında açıklıyoruz. Eğitim boyunca mükemmel dinleyici olarak şirkete geri bildirimler üretiyoruz. Bizim eğitimlerimizin her anında tüm

katılımcılar sözümüzü kesebilir soru ve fikirler ile katkı sağlayabilir. İnteraktif olması için tüm buzları çok kısa sürede kırıyoruz.

1. Eğitimler Erdem Karagöz ve Fatoş Kanıtemiz tarafından aynı anda ikili olarak veriliyor. Bu da katılımcıların tam gün oyunda ilgili kalmasını sağlıyor.
2. Her eğitimde katılımcılara bu şirketin/kurumun CEO’su sen olsaydın(Şirket/Kurum senin olsaydı) Neyi daha farklı yapardın? Neyi asla yapmazdın sorusunu sorarak şirketi adına düşünmesini istiyoruz. Bu sorunun alt başlıklarını Müşteri – CEO,

Patron, Rakipler, Piyasa gözü ile cevaplamasını istiyoruz. Katılımcılar o andan itibaren şirketleri adına düşünmeye başlıyor.

1. Her eğitim sonunda 3 davranış değişikliğini teknik olarak veriyoruz. Tekniklerin kurgulanması için oyunlaştırıyor ve eğitim anında takibe başlıyoruz.
2. Eğitimlerin dışsal motivasyon etkisi yapılan araştırmalarda 72 saattir. İçsel

motivasyona ulaşma yollarını buluyor ve teknikler ile sürekli nasıl kullanılacağını aktarıyoruz.

1. Çalıştığımız sektör ile ilgili sahada deneyimleme yapıyoruz. Havasını soluyor çok hızlı öğreniyoruz. Dirençlerini, tutkularını, zaaflarını inceliyoruz. NEDEN yapmam gerekir sorusunu NASIL yapmam gerekir haline getiriyoruz.
2. İşimiz çalışanların hayatlarına dokunmak ve yaptıkları işten keyif alır hale getirmek. Şirketlerin öğrenme tutkularını geliştirmek eğitimleri eğlenerek davranış değişimi sağlamak için her gün kendimizi geliştiriyor ve NEYİ NASIL DAHA İYİ HALE GETİREBİLİRİM? Sorusuna cevap arıyoruz.
3. Şirketlerin gizlilik politikalarına % 100 uyum sağlıyoruz.
4. 2016 yılında fiziksel olarak canlı eğitim yapabileceğimiz 240 günün 210 günü Türkiye’nin en saygın firmaları tarafından satın alınmıştır. 30 gün zirve ve diğer

organizasyonlara ayrılmıştır. Çalıştığımız şirketler ile yol arkadaşlığımız uzun soluklu sürmektedir.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

Rekabet ortamında başarılı ve kalıcı olmak için müşteri memnuniyeti artırmak ve müşteri kaybını en aza indirmek ve müşteri sadakati oluşturmak eğitimin amacıdır. İnovatif çözümler ile tüm çalışanlarda müşteri memnuniyeti oluşturmanın yol haritasını bu eğitimde bulacaksınız.

Konu Başlıkları

İş yaşamında artan müşteri önemi

Müşteri İlişkileri- Müşteri Memnuniyeti-Müşteri Sadakati Müşteriyi geliştirme ve değer katma

Müşteri İlişkilerinde sihirli an İlk Temas ve etki anı Müşteriyi Okuma ve kişilik özellikleri

Müşteri memnuniyeti ölçüm ve analizi

Müşteri odaklılık bilincinin çalışanlara yayılması Müşteri memnuniyetsizliği geri bildirim

Mutsuz müşteri ne yapar? Sadık Müşteri nasıl oluşur? İkna Teknikleri

Zor Müşteri ile başa çıkma yolları

Başarılı markaların müşteri memnuniyet teknikleri Müşteri Memnuniyeti CRM

Role Play ve geri bildirimler

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMİ

Bu eğitimin amacı çağımızın şartlarında pazarlama ve satış anlayışını revize etmek, çalışanları bilgili müşteri ve rakiplere karşı hazırlamaktır. Eskiden geçerli olan satış ve pazarlama

anlayışı değişen müşteri ile birlikte sona erdi. Şimdi oyunun kuralları yeniden yazılıyor. Konu Başlıkları;

Pazarlama Kavramı Segmentasyon

Stratejik Pazarlama Yönetimi Ürün geliştirme stratejileri Pazar geliştirme stratejileri Pazarlama araştırmaları

Satış, Satıcı ve Satıcı kavramları Satış ve Satışcının önemi

Satışta Başarı faktörleri Satış geliştirme teknikleri Satışçıda aranan özellikler Satışta güçlü sorular

Satışta müşteri dinleme teknikleri İkna Teknikleri

Dağıtım kanalları Tahsilat



ÇATIŞMA YÖNETİMİ VE İKNA TEKNİKLERİ

Bu eğitimin amacı marka algısını güçlü tutmak için bireysel ve kurumsal çatışmaları ön görmek, müşteri mutluluğunu artırmak için haklı olmak yerine kazanan olmayı sağlamaktır. Sorunu olan insanlara çözümün parçası olmak ve daha çok kazanmak için ikna tekniklerini geliştirmek eğitimin ana faydasıdır.

Eğitimimiz Türklerin ikna algısı, temel öğretim sistemi ve bilinçaltı nasıl çalışır kavramları ve ikna bağlantısını anlatılmaktadır. Başkasını ikna etmenin kuralı önce kendini ikna

etmektir. Kendinizi ikna ettiğinizde, heyecan transferi gerçekleşir. İkna için Türklere özel stratejiler. İkna teknikleri, ikna iletişiminde koçluk becerileri eğitimde yer almaktadır.

Eğitimin en önemli farkındalığı ikna odalarındaki sıra dışı uygulamalardır. Çatışma nedir? İnsanla sorunu ayırmak, çatışma çeşitleri, hemcins çatışmaları, kadınları anlamak, erkekleri anlamak, konfor alanı, algı yönetimi, mutsuz insan, nasıl mutlu olur ve ederiz? Buzdolabı

tekniği, bakış açısı değişimi, aynalama, filtreler, çatışmaları yönetmek, arabuluculuk, duygusal bellek yönetimi, çatışmalarda kurumsal imajı korumak. Uygulamalar. Erdem Karagöz “Türk İşi İkna” e kitabı verilecektir İnter aktif bir eğitim ve sıra dışı uygulamalar sizi bekliyor.

KONU BAŞLIKLARI

•Türkleri kimler nasıl ikna ediyor? İkna oluyor?

* Siz ne zaman ve nasıl ikna olursunuz
* İkna nedir, ne değildir? İkna ve etik ilişkisi.

•Türklere özel iknanın 7 özelliği

* Türkleri okuma ve güvenme yolları
* İknada heyecan transferi

•Kadınların, erkeklerin, çocukların, profesyonellerin dinleme ve algılama şekilleri

* Güçlü, çok güçlü sorular ve sorma teknikleri

•Kazan/kazan anlayışında satranç tekniği

•Önyargı tuzakları ve arınma yolları

•Beden dili okuma ve güven oluşturmada algılar

•Susmanın dayanılmaz gücüne nasıl ulaşırız? İlk konuşan kaybeder tekniği nedir?

•Dil ve entelektüel sermaye iknada nasıl kullanılır?

•Kısa,net, doğru ve sonuç odaklı iletişim nasıl olmalıdır?

* İknada gizem nedir nasıl kullanılır?
* iknada asla kullanılmayacak sözcükler nelerdir?
* İkna % 100 duygusaldır ya analitik insanlar nasıl yönetilir?
* İknada danışman tekniği ve öfke kontrolü nasıl olmalıdır?

•Pusudaki kaplan kelimeler ve kelimelerin altındaki gerçekler nelerdir?

•Sıcak düğmeyi nasıl keşfedersiniz?

* İmaj ile ikna arasındaki bağlantı nedir?

•sadece 7 saniyem var ne yapabilirim ki?

•Bu eğitimdeki ikna odalarında neler oluyor?

* Türkler nasıl mazeret üretir ve mazeretlerden sonuçlara gitme yolları?
* İkna geri teperse ne yapmalıyım?
* İkna oyunlarındaki örneklerle ne kazanacağım?
* Hangi kelimeler çatışma oluşturur.
* Empatiyi yeniden tanımlamak, gerçekten kendimizi herkesin yerine koyabilir miyiz?
* Çatışma yönetim teknikleri
* Sorunla insanı ayırt etmek, öfke kontrolü,
* Duyguları kontrol altına almak, buzdolabı tekniği



İLETİŞİM BECERİLERİ

Eğitimimizin amacı kurum çalışanlarının birbirleri, müşterleri, tedarikçiler,rakipleri ve tüm iş alanları ile iletişim kalitesini artırmaktır.İş ve yaşam kalitesine değer katmak için profesyonel ve duygusal iletişimin kontrol edilmesidir.İletişim kariyer yolculuğunda sizi yükseklere

taşıyacak en önemli unsurdur., Kimler İçin

•Profesyonel yöneticiler, yönetici adayları ve tüm çalışanlar

•Halkla ilişkiler ve müşteri ilşkileri çalışanları

•Şirket sahipleri, kurum yöneticileri

* Kendi kalitesinin farkında olup daha iyiyi arayanlar için

Konu Başlıkları

* İletişim donanımları

•Güven oluşturmada iletişim

•Yasaklı kelimeler

•Kazandıran kelimeler

* Duygusal bellek

•Profesyonel imaj için iletişim

•Geri bildirim

•Sihirli tavırlar

•Dinleme donanımları

•Ses, tonlama

* İletişim kanalları
* Toplantı iletişimi
* Sunum becerileri
* İç müşteri, dış müşteri iletişimleri Eğitim Role Play

KURUM KÜLTÜRÜ

Eğitimimizin amacı kurum kültürüne yetkin bir bakış açısı kazandırmaktır. Bu anlamda bilgi, beceri ve tavır olarak değişime ulaşmaktır.Kurum kültürü gelişimine ait bir metot

geliştirmektir.

Kimler İçin

•Profesyonel yöneticiler, yönetici adayları ve tüm çalışanlar

•Kurumsallaşmış ve kurumsallaşma yolundaki tüm şirketlerin personelleri

•Şirket sahipleri, kurum yöneticileri

* Kendi kalitesinin farkında olup daha iyiyi arayanlar için

Konu Başlıkları

•Kurumsal kültür ve uyum

•Kurum kültürü ve performans

•Kurum kültürü ve değişim

•Kurum kültürü ve ait olmak

•Kurumsal duygusal bellek

•Profesyonel imajda kurum kültürü

Katıldıktan Sonra Neleri Yapabilir Hale Geleceğim?

* Kurumsal kültür ve uyum sağlamak
* Kurumsal kültür ile imaj oluşturmak
* Kurumsal kültür ile davranış değişikliği sağlamak Eğitim Role Play

ROLE PLAY

•Nasıl algılanmak isterseniz

•Uygulama: Beyin Fırtınas

* Soruların yanıtlanması

KURUMSAL VE BİREYSEL ALGI YÖNETİMİ

Eğitim kurumsal ve bireysel algı yönetimi için planlanmıştır.

ALGI YÖNETİMİ

Algı her zaman gerçeklerin önündedir Algı Yönetiminde Yönlendirme, Amaca hizmet için etkileşimin 10 yolu

Neyi, ne zaman, nasıl ve kimlerle servis ederiz Liderleri etkilemek, liderler hazırlamak

Takipçiler hazırlamak ve etkilemek

Seçili bilgilerin yayılması, Seçili bilgilerin durdurulması İsteklendirme, yönlendirme, güdüleme

Algı yönetiminde 3 taktik

Gerçeği gizleme, psikolojik operasyon

Çatışmalarda algı yönetimi hedef belirleme Manipülasyon ve karşı manipülasyon

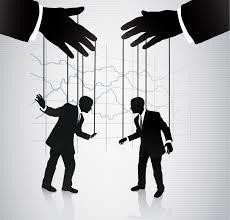
İletişim ve ikna oyunları Algılanan Değer

Algılama sürecinde 5 faktör

Algı Yönetiminde Medya ve sosyal medyanın Gücü ATÖLYE ÇALIŞMALARI – GRUP UYGULAMALARI



ANINDA ETKİLEŞİM

İnsanlar nasıl çerçeveliyor! 

•Dirençleri takdir edin

* Değiştiklerini hayal edin

•Duygusal bellek

* İlk 7 saniye etkisi
* İnsanlar neden değişmek istemez?

•Anında etki süresi

•Kaybetme korkusu ve kazanma arzusu

•Sıcak düğmeyi bulmak

* Kimse inanmadığı sürece gerçekler gerçek değildir
* Karar verme kapasitesini geliştirme
* Seçenekler
* Anında etki testi

•Anında etkiyi kullanmak için izin isteme

•Anında etkinin Altı Adımı

•Sonuçlar yerine davranışları kontrol etmek

•Etkinizi genişletmek

•Kendinizi etkileyin

* Heyecan transferi

Anekdotlar

ATÖLYE ÇALIŞMALARI – GRUP OYUNLARI

Selam ve Saygılarımla Erdem Karagöz

SATIŞ İKNASI ve MÜZAKERE

“Türk İşi İkna” kitabının yazarı Erdem Karagöz bu eğitimi vermek için iki yıl gözlem yaptı. Satış, satın alma eğilimi, satın alma dirençleri ve ikna alanında sahada çalıştı. Satış şirketleri yöneticileri, satış koçları, yüzlerce insanla kontak kurdu. Bakırköy Deniz otobüslerindeki üst geçitte 8 saat boyunca çiçek satıcılarını izledi, çocukların satın alma eşiklerini modelledi.

Dünyanın en iyi know how eğitimlerine katıldı. Üniversitelerde, şirketlerde ikna ve satış

alanında 500 kadar eğitim verdi. Eğitimimiz Türklerin ikna algısı, temel öğretim sistemi ve bilinçaltı nasıl çalışır kavramları ve ikna bağlantısını anlatılmaktadır. Başkasını ikna etmenin kuralı önce kendini ikna etmektir. Kendinizi ikna ettiğinizde heyecan transferi gerçekleşir.

İkna için Türklere özel stratejiler. İkna teknikleri, ikna iletişiminde koçluk becerileri eğitimde yer almaktadır. Eğitimin en önemli farkındalığı ikna odalarındaki sıra dışı uygulamalardır.

İkna oyunları ve beyin fırtınası seansları ile Türk İşi İkna üzerinde yeteneklerinizi çok daha fazla geliştireceksiniz. Satıcının kendini zihinsel olarak satışa hazırlaması, red edilme ve başarısızlık anlarındaki tavırlarda kendini nasıl ikna edecekleri anlatılacak.. Ayrıca satıcının satış sırasındaki öz değeri, konfor alanı, kalıcı başarıların tekrarlanması bu eğitimde sizlerle paylaşılacak.

Kimler İçin

•Profesyonel ve sosyal çevresinde insanları ikna etmek ve başarısını sürekli haline getirmek isteyenler

•Grup ve bireylerde heyecan transferi yapmak isteyenler

•Takipçilerini artırmak ve işbirliği kalitesini sürekli geliştirmek isteyenler

* Kendi kalitesinin farkında olup daha iyiyi arayanlar için

•Profesyonel satıcılar, satıcı adayları ve danışmanlar

•Satış takımlarını yöneten iş profesyonelleri

•Şirket yöneticileri, iş sahipleri

* İkna yetenekleri ile insanların içsel motivasyonunu artırmak isteyenler
* Lider pozisyondaki kişiler

•Satışçılar, pazarlamacılar, yöneticiler, profesyoneller, eğitmenler, siyasetçiler, müzakereciler, arabulucular,

* İkna yeteneğinin, örnek alınan, saygı ve güven duyulan, takip edilen kişiler olmamızda rol oynadığına inanan herkes...

Konu Başlıkları

•Kim nasıl ikna olur?

* Siz ne zaman ve nasıl ikna olursunuz
* İkna nedir, ne değildir? İkna ve etik ilişkisi.

•Türklere özel iknanın 7 özelliği

* Türkleri okuma ve güvenme yolları
* İknada heyecan transferi

•Kadınların, erkeklerin, çocukların, profesyonellerin dinleme ve algılama şekilleri

* Güçlü, çok güçlü sorular ve sorma teknikleri

•Kazan/kazan anlayışında satranç tekniği

•Dünyanın en önemli insanı sensin ilgisi

•Önyargı tuzakları ve arınma yolları

•Beden dili okuma ve güven oluşturmada algılar

•Susmanın dayanılmaz gücüne nasıl ulaşırız? İlk konuşan kaybeder tekniği nedir?

•Dil ve entelektüel sermaye iknada nasıl kullanılır?

•Kısa,net, doğru ve sonuç odaklı iletişim nasıl olmalıdır?

* İknada gizem nedir nasıl kullanılır?
* iknada asla kullanılmayacak sözcükler nelerdir?
* İkna % 100 duygusaldır ya analitik insanlar nasıl yönetilir?
* İknada danışman tekniği ve öfke kontrolü nasıl olmalıdır?

•Pusudaki kaplam kelimeler ve kelimelerin altındaki gerçekler nelerdir?

•Sıcak düğmeyi nasıl keşfedersiniz?

* İmaj ile ikna arasındaki bağlantı nedir?

•sadece 7 saniyem var ne yapabilirim ki?

•Bu eğitimdeki ikna odalarında neler oluyor?

* Türkler nasıl mazeret üretir ve mazeretlerden sonuçlara gitme yolları?
* İkna geri teperse ne yapmalıyım?
* Ast, üst iletişiminde iknanın gücünü nasıl kullanabilirim?
* İkna oyunlarındaki örneklerle ne kazanacağım?

•Satışta yeni etkili alışkanlıklar

* Arzulu ve İlkeli satış

•Başarılı satışın ilkeleri

* Neden güven?

•Dostluk faktörü

•Sihirli tavırlar

* en iyi müşteriyi var etmek ve elde tutmak

•Daha iyi dinleyici olmak

•Satışta sorular

* Fayda Kaliteden önce gelir

•Sunum becerileri ve ikna

•Hissetmek Evet dedirtmek

Bakış açısını değiştirmek

.Karşınızdakini mükemmel hissettirmek seçeneksizlik ve çok seçenek

Zıtlık kuralı İlişkilendirme

Toplumsal kanıt

Biz Egosu oluşturmak

Kaybetme korkusu, kazanma arzusu Sandviç tekniği

Toplumsal kanıt Türkleri Okumak Müzakere yönetim

SATIŞIN DIŞ OYUNU

Eğitimimizin amacı satıcı ve satıcı adaylarının müşteri ve müşteri adaylarının ihtiyaçlarını tam manada karşılamalarını sağlamak için danışman yaklaşımını geliştirmektir. Satıcıları mükemmel satış teknikleri ile donatmak ve kalıcı satış yapmalarını sağlamaktır.

Tekrarlanabilen zirvede satış metotları geliştirmek ve kazanan olmalar konusunda destek vermektir.

Kimler İçin

•Profesyonel satıcılar, satıcı adayları ve danışmanlar

•Satış takımlarını yöneten iş profesyonelleri

•Şirket yöneticileri, iş sahipleri

* Kendi kalitesinin farkında olup daha iyiyi arayanlar için Konu Başlıkları

•Yeni Satış Modeli

* Neden güven?

•Dostluk faktörü

•Sihirli tavırlar

* en iyi müşteriyi var etmek ve elde tutmak

•Daha iyi dinleyici olmak

•Satışta sorular

* İkna etmenin yedi sırrı
* İnsanlar neden satın alır

•Kaybetme korkusu ve kazanma arzusu

•Sıcak düğmeyi bulmak

* Fayda kaliteden önde gelir
* Satışta sunuş becerileri
* Müşteri ürünü değil faydayı satın alır
* Evet dedirtmek
* İtirazlarla başa çıkmak

•Hissetmek

•Satış kapama sinyalleri

•Satış kapanış soruları

•Kapanıştan sonra sessiz kalın!

•Satın alma

Katıldıktan Sonra Neleri Yapabilir Hale Geleceğim?

* Değişiminiz ve başarma tutkunuz konusunda kendinizi ikna edeceksiniz.
* Satışın doğuştan bir yetenek olmadığını ve kazanıldığını göreceksiniz
* Satışın dış oyunu ile performansınızı nasıl artıracağınızı göreceksiniz
* Eğitim sonunda davranış değişikliği için yeni yollara ulaşacaksınız

•Kazanan olmak için eylemin farkına varacaksınız

* Danışmanlık bakışınız değişecek
* Satışın dış oyunu ile satış kapama sinyallerini göreceksiniz
* Eğitim sonunda davranış değişikliği için yeni yollara ulaşacaksınız

•Kazanan olmak ROLE PLAY

•5 dakikalık satış oyunu

•Etkili 10 satış sorusu hazırlamak

•Uygulama: Beyin Fırtınası

•Örneklerin analizi

* Soruların yanıtlanması ANKET- Geri Bildirim

SATIŞIN İÇ OYUNU

Eğitimimiz amacı satıcı ve satıcı adaylarını satışa ve yaşama “zihinsel” olarak hazırlamaktır. Katılımcılara öz değerlerinin farkında olma ve geliştirme metotlarını öğretmek. Ret edilme ve başarısızlığa uğrama korkusundan kurtarmaktır. Kendine daha fazla güvenme ve satış potansiyelini sürekli geliştirme yollarını anlatmaktır. Klasik satış anlayışı dışında

pradigmaları yıkmak için yeni yol haritaları hazırlanacaktır. Satıcıdan daha ziyade “danışman” olarak kendini düşünmeye başlamasını sağlamaktır. İş mükemmelliği için yeni ve etkili satış alışkanlıkları kazandırmaktır. Eğitim “Satışın iç oyunu” bir günlük satıcının kendini hazırlaması ve “satışın dış oyunu” bir günlük satış ve sahayı anlatan ikili eğitim şeklinde verilmektedir.

Kimler İçin

•Profesyonel satıcılar, satıcı adayları ve danışmanlar

•Satış takımlarını yöneten iş profesyonelleri

•Şirket yöneticileri, iş sahipleri

* Kendi kalitesinin farkında olup daha iyiyi arayanlar için

Konu Başlıkları

•Satışta yeni etkili alışkanlıklar

* Satışta İş Mükemmelliği

•Olay eylem döngüsü

•Satış Performansının sergilenmesi

* Arzulu ve İlkeli satış

•Başarılı satışın ilkeleri

* Gelir tanımı

•Başarılı satışın üç gerçeği

•Pareto kuralı

•Satışta en büyük mazeret “Teorik pratiğe uymaz”

•Okul sahadır sürekli sahada kalın.

•Kazanma eşiği

•Küçük farklar büyük getiriler

* Performansı belirleyen kritik faktörler
* Kritik faktörlerdeki başarısızlıklar
* Bilinç ve bilinçaltı
* Başarısız olma korkusu ve ret edilme korkusu

•Satış tavrı geliştirmek

•Psikolojik satış kilit faktörleri

•Evrenin kuralları

•Zihinsel kurallar

•Satış Potansiyelini ortaya çıkartmak

* Öz değer- Öz imaj, Öz disiplin
* Ret edilme korkusunu yenmek
* Satış hayır denildiği an başlar
* Öz değer formülü
* Hedeflere ulaşmak için

•Yaratıcı satış teknikleri

•. Satışa zihinsel hazırlık

•Kendinize çok güçlü sorular sorun ve gözlemleyin.

•Başarılarınızın keyfini çıkartın. ROLE PLAY

•Baskı altında satışa hazırlanmak

•Duygu değişimi oyunu

•Uygulama: Beyin Fırtınası

•Örneklerin analizi

* Soruların yanıtlanması ANKET- Geri Bildirim

TAKIM OYUNU VE EKİP YÖNETİMİ (FUTBOL ANTRENÖRÜNDEN)

Eğitimimizin amacı iş yaşamında birliktelik sağlamak için takım oyununun özelliklerini öğretmektir. Takım nedir, nasıl kurulur ve yetkinlikler nasıl paylaşılır bu eğitimde

incelenecektir. Eğitim sırasında yapılan role playler ile takımdaşlık etkisi inter aktif olarak yaşanacaktır. İyi takımlar için ,öz güveni yüksek bireylere ihtiyaç vardır. Bireyden takımlara yolculuk yapacağız. Eğitim Manisaspor takım koçu Erdem Karagöz ve iletişim uzmanı Fatoş Kanıtemiz tarafından verilmektedir.

Anahtar Kelimeler : Takımdaşlık, özgüven, geri bildirim, iş birliği, birin gücü, takım seçimi, zıtlıklardan yararlanma, takımı yönetmek, takım koçluğu, yönetişim

Kimler İçin

•Ekip yöneticileri

•Müdürler, şefler

•Takımın parçası olan çalışanlar

* Üniversite öğrencileri ve iş arayanlar

•Kendi kalitesinin farkında olanlar Konu Başlıkları

•Takım olmak

* Takım oyuncusu özellikleri

•Özgüven ve iletişim kalitesi

•Dinleme yetisi

* Takımsal hafıza

•Duygusal bellek

•Takım oyuncusu seçimi

•Var olan takımı yönetmek

•Birlikte hedef tanımlama

•Kaybetme korkusu ve kazanma arzusu

•Takımın sıcak düğmeyi bulmak

* Takım arınması Dedikodu ve laf taşıma
* Takımın sunumu
* Takım ruhu ve heyecan transferi
* Takımın güçlü yanlarını kullanmak- zayıf yanlarını geliştirmek

•Takım dayanışması

•Takım çatışmaları

•Takımı hissetmek

•Kısa net eylem planları

•Sorumlulukları yönetmek

* Takımda heyecan transferi
* Takım liderlik
* Takım dilini geliştirmek
* Takım koçluğu

•Takımın sembol, simgeleri

•Kişilik tipleri ve takım

•Takımda başarmış gibi yaşamak

•Takımsal haz yaşamak

•Takım olma ilkeleri

•Örneklerin analizi

* Soruların yanıtlanması ANKET- Geri Bildirim

DEĞİŞİM YÖNETİMİ EĞİTİMİ

# EĞİTİMİN AMACI

Günümüz; küresel ekonomi ile birlikte rekabet koşullarının ağırlaştığı bir dönem. Teknolojinin, pazarların, süreçlerin, müşteri anlayışlarının, kültürlerin, felsefelerin hızla değiştiği bir dünya.

Değişimin bu hızı, bu dünyaya ayak uyduramayan işletme ve çalışanların varlığını tehdit edici ölçüye ulaştı. Bu program kurumsal değişim kültürü oluşturmada katkı sağlayacağı gibi, çalışan ve yöneticilerin değişimi zorunlu kılan koşullar ile ilgili farkındalıklarını ortaya koyacaktır. Değişimimi

çalışma ve yönetim araçlarının arasına koyabilme yetkinliği hedeflenmektedir.

EĞİTİM SÜRE:8 saat

EĞİTMENLER: Erdem Karagöz-Yazar/Eğitmen

Fatoş Kanıtemiz-İletişim Uzmanı/Eğitmen

# EĞİTİM KONU BAŞLIKLARI

Değişim nedir, ne değildir?

Devr-i Alem

21.Yüzyılın öncelikleri

Teknolojik gelişmeler, nesiller ve değişen davranışlar Değişimin nedenleri

Değişim engelleri Türkler nasıl değişir?

10 yıl geriye gidince bugün sizdeki en bariz değişim nedir? Değişimin getirdiği fırsatlar ve tehditler

Değişim-fayda ilişkisi

Değişimde çöplerin boşaltılması-Duygusal bellek

Değişim yönetimi için; asla! Değişim yönetimi için; illaki! Değişimin merkezi insan

Kadınlarda değişim Erkeklerde değişim

Değişime İkna (kendini ve başkalarını) Değişimde 4 filtre

Çalışanlarda değişime uyum

Yöneticilerde değişimde esneklik Değişimde etkin dinlemenin rolü

Değişimde güçlü sorular(kendimize ve başkalarına) Neden sorusu? (davranış değişimine örnek)

Merak-değişim ilişkisi Dilde değişim

Değişim için sihirli sözcükler Değişimi baltalayan sözcükler Değişimde stres Yönetimi

Bakış açısı değişir, dünya değişir Değişimde heyecan transferi Hayal gücünü yükseltmek

Sıcak düğmeler

Eylem duygudan önce gelir Fark Yaratmak

Esneklik ve yaşam yolu

Yaşama yerleşmek, uyum ve esneklik Esneklik ne değildir?

Yolun bittiği yerde yeni yol için esneklik Esnek ve uyumlu insanın 10 özelliği

İlham veren değişim hikayeleri

8 saat içinde değişim (Değişimin olmazsa olmazı eğitim) Beyin Fırtınası

Rol play

Soruların yanıtlanması Anket-geri bildirim Videolar

Erdem KARAGÖZ

Erdem Karagöz Ege Üniversitesi İletişim Fakültesini bitirdikten sonra satış alanlarında çalıştı. Daha sonra sahadaki satış deneyimlerini eğitmen ve danışman olarak devam ettirdi.

Livcon Master Certified Coach Eğitimleri aldı. Satış, İkna, Algı Yönetimi alanlarında çalıştı. United firmasında satış eğitmeni olarak 4 yıl görev yapan Erdem Karagöz halen Kevin Hogan Türkiye partneri olarak çalışmaktadır.

5 Eylül 2016 tarihinde Çalışma Bakanlığı Akredite Master Trainer olarak AB ve Devlet Projelerinde

eğitmenlik ve eğiticilerin eğitimini yapmaktadır. Erdem Karagöz Akademi'de kurucu ve 12 eğitmeni ile uzun soluklu satış eğitim projeleri yürütmektedir.

Türkiye'de 70 ilde Satış, İkna, algı yönetimi ve etkileşim alanlarında eğitimler vermiştir. Asla Vazgeçme, Marka Çocuk Yetiştirmek, Kariyer Dolmuşu, Türk İşi İkna kitaplarının yazarıdır. Satış İknası kitabı çok yakında yayında olacak olan Erdem Karagöz şu anda Tavır Yönetimi kitabı üzerinde çalışmaktadır.

Piengo Şirketinin Piengo Plus eğitmenleri arasında yer almaktadır. Türk Telekom, Halk bankası, Vestel gibi şirketler başta olmak üzere 100 kadar KOBİ'de satış eğitimlerine devam etmektedir. Kurumsal

eğitimler dışında satışı Biletix tarafından yapılan açık eğitimler ve online eğitimler vermektedir.

Erdem Karagöz Network Marketing, Gayrimenkul firmaları, Banka, Telekomünikasyon, ilaç ve Beyaz eşya alanlarında davranış değişikliği hedefli, enerjisi yüksek, eğlenceli eğitimler vermeye devam

etmektedir. Kurumsal Projelerde yer almaktadır.

Değişim değer katar sloganı ile öğrenmekten ve bilgi paylaşmaktan keyif almaktadır.

CRM PROJE İÇİN ÖRNEK

Bire bir koçluk:

Güçlü sorularla tanıma

Potansiyel gelişimi için taahhüt almak

Güçlü ricalar

Görsel temsil sistemleri ile karşımızdaki kişiyi tanıma ve raporlama

Bireysel olarak harekete geçirici içsel motivasyon kaynaklarına ulaşmak

Öz disiplin ve mekanik zekâ için takip programı oluşturmak

Beyin Fırtınası ve başarıyı modelleme

Potansiyel müşteri adayları ile empati kurma

Hedef-Vizyon oluşturma

Nasıl algılanmak isterseniz?

Role Play

Ortalama kişi başı 2-3 saatlik bire bir görüşme, test ve uygulama

EĞİTİM

Müşterim kim?

Müşteri ile ilk etkileşim (ilk 7 saniyeyi satmak)

Telefonda heyecan transferi ve ilk konuşma

Telefonda dinleme taktikleri ve role play

Güçlü sorular

42 ikna taktiği

Değer satmak neden bizimle çalışmalı?

Merak ve müşteriyi değerli hissettirmek

Müşteriyi geliştirme ve müşteriye odaklanma

Müşteri okuma, ihtiyaçları algılama

Satış geliştirme teknikleri

Önyargılardan arınma ve katalogları kaldırmak

Algı ve imaj satmak (Algı her zaman gerçeklerin önündedir)

Güven veren iletişim

Geri bildirim ve taahhüt almak

Role Play ve Ekip oyunlar