

BTO EĞİTİM VE DANIŞMANLIK EĞİTİM PROGRAMLARI

YETKİNLİKLERİNİZİ VE BAŞARILARINIZI BTO EĞİTİMLERİYLE GELİŞTİRİN

ÇÖZÜM SATIŞI EĞİTİMİ

Çözüm satışı eğitimi katılımcıların önerilerini farklı kılacak yönleri bulmalarına, satış süreçlerini kısaltmalarına, müşteri ilişkilerini güçlendirmelerine ve satış etkinliklerini artırmaya katkı da bulunacaktır. Eğitim, katılımcıların müşterilerinin gerçek sorunlarını ortaya çıkarmalarına yönelik beceriler kazandıracaktır. 3 günlük eğitim (2 gün sınıf eğitimi 1 gün video destekli birebir koçluk), Genele açık ve şirketlere özel. Genele açık programlarda, öğle yemeği dahil. Kişi başı: 990 TL + KDV

Kimler katılmalı: Satış Elemanları, Satış Yöneticileri ve Pazarlama yetkilileri.

YÖNETİCİLİK VE KOÇLUK EĞİTİMİ

Yöneticilerin sahip olmaları gereken, strateji kurgulama, ekip yönetme, hedef oluşturma, bütçe idare etme, uyumsuzluk idaresi, yetkinlik artırma ve koçluk becerilerini kazandırmak üzere tasarlanmıştır. Eğitim, katılımcılara yöneticilik yaparken başvurabilecekleri modelleri uygulamalarla öğretmektedir.

2 günlük eğitim. Şirketlere özel eğitim

Kimler katılmalı: Orta ve üst kademe yöneticiler

MÜZAKERE BECERİLERİ EĞİTİMİ

Müzakere becerileri eğitimi katılımcıların daha fazla müzakereyi sonuca bağlamalarını sağlayacak, karlılıklarından gereksiz taviz vermelerini önleyecek ve uzun vadeli Birlikte*Kazan ilişkileri oluşturmalarına katkı sağlayacaktır. Çok yoğun uygulamalarla bezenmiş olarak hazırlanan Müzakere Becerileri eğitimi katılımcıların en iyi şartlarda müzakereleri sonuçlandırmalarına yardımcı olacak becerileri kazandırmanın yanı sıra karşı tarafında görüşmeden olumlu görüşlerle ayrılmasını sağlayacak yetkinlikleri kazandıracaktır.

2 günlük eğitim. Genele açık ve şirketlere özel. Genel açık programlarda, öğle yemeği dahil. Kişi başı: 990 TL + KDV

Kimler katılmalı: Satın Alma yetkilileri, Satış Müdürleri, Satış Elemanları ve Müzakere yapan herkes.

MARKETPLACE SIMULATION – VENTURE STRATEGY

Strateji, idari bilim, finans, farklı birimlerin diğerleri üzerindeki etkileri ve liderlik becerilerini geliştirmeye yönelik internet ortamında çalışan kapsamlı bir simülasyon çalışmasıyla katılımcılar gerçek hayatta karşılaşabilecekleri tüm karar verme aşamalarını sanal ortamda tecrübe ederek idari ve pazarlama becerilerini geliştirmeye olanak tanımaktadır. Mini MBA olarak da değerlendirilebilecek program katılımcıların şirket yönetiminin yanı sıra İş Planı hazırlama, stratejik analiz araçlarını tanıma ve finansal parametreleri (rasyolar, bilanço analizi, nakit akışı, yatırımcıya geri dönüş, hisse değeri) değerlendirme olanağına sahip olarak yönetim için gerekli bilgileri kazanacaklardır.

2 günlük eğitim. Şirketlere özel eğitim.

Kimler katılmalı: Orta ve Üst Kademe yöneticiler

TEMEL PAZARLAMA EĞİTİMİ

Temel Pazarlama eğitimi katılımcıların pazarlama ve satış arasındaki farkı ayırt etmelerine katkı sağlayabileceği gibi tüketicinin davranışları ve bu davranışlara yönelik firmaların 4 P konsepti çerçevesinde geliştirdikleri programları ve yaklaşımları öğretmektedir. Program kapsamında katılımcılar aktarılan teorileri uygulamalı olarak BİLGİMUS isimli bir simülasyon yardımıyla deneme imkanı elde edebileceklerdir.

2 günlük eğitim. Şirketlere özel eğitim.

Kimler katılmalı: Pazarlama birimine yeni başlayanlar, satış elemanları, satış yöneticileri.

BTO Eğitim ve Danışmanlık Türkiye genelinde farklı kademelerden yetkililerin bilgi, beceri ve davranışlarını geliştirmek üzere eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektedir. Kendini kanıtlamış modeller yardımıyla eğitimler tasarlanmakta ve eğitimlerde katılımı maksimize etmek için alıştırmalar, uygulamalar ve aktiviteleri kullanmaktadır. BTO firmaların ihtiyaçlarına uygun ve sektöre özel vakalar kullanarak eğitimlerini gerçekleştirmektedir.

BTO ... Satış ve Pazarlamanın Liderlerini Yetiştirir.

BTO programları için daha fazla bilgi etmek istiyorsanız ... www.btoegitim.com u ziyaret ediniz veya 0533 666 7924 no'lu telefondan Erhan İmamoğlu'nu arayınız.

BTO EĞİTİM GENELE AÇIK EĞİTİMLERİ

2012 Zaman Planı

ÇÖZÜM SATIŞI VE MÜZAKERE BECERİLERİ EĞİTİMLERİ

Ocak

İstanbul	24 – 26
İstanbul	30 – 31 (Müzakere)

Şubat

İstanbul	7 – 9
Ankara	14 – 15 (Müzakere)

Mart

İstanbul	6 – 8
İstanbul	13 – 14 (Müzakere)
İstanbul	20 – 22
Ankara	27 – 29

Nisan

İstanbul	3 – 5
İstanbul	10 – 12
İzmir	17 – 19
İstanbul	24 – 26

Mayıs

İstanbul	1 – 3
İstanbul	8 – 9 (Müzakere)
İstanbul	15 – 17
İzmir	22 – 24

Haziran

İstanbul	5 – 7
İstanbul	12 – 13 (Müzakere)

KAYIT OLMAK VEYA DAHA FAZLA BİLGİ
ALMAK İÇİN WWW.BTOEGITIM.COM
ADRESİNİ ZİYARET EDİN VEYA 0533 666
7924 NO'LU TELEFONDAN ERHAN
İMAMOĞLU'NU ARAYIN.

BTO Eğitim ve Danışmanlık Türkiye genelinde farklı kademelerden yetkililerin bilgi, beceri ve davranışlarını geliştirmek üzere eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektedir. Kendini kanıtlamış modeller yardımıyla eğitimler tasarlanmakta ve eğitimlerde katılımı maksimize etmek için alıştırmalar, uygulamalar ve aktiviteleri kullanmaktadır. BTO firmaların ihtiyaçlarına uygun ve sektöre özel vakalar kullanarak eğitimlerini gerçekleştirmektedir.

BTO ... Satış ve Pazarlamanın Liderlerini Yetiştirir.

BTO programları için daha fazla bilgi etmek istiyorsanız ...
www.btoegitim.com u ziyaret ediniz veya 0533 666 7924 no'lu
telefondan Erhan İmamoğlu'nu arayınız.